

# BÙI MINH THÀNH



## THÔNG TIN LIÊN HỆ

♂ Nam



Giấy - Hà Nội



## HỌC VẤN

ĐẠI HỌC KHOA HỌC THÁI NGUYÊN

Chuyên ngành: Quản lý

Bằng cấp: Cử nhân

Loại tốt nghiệp: Khá



## MỤC TIÊU NGHỀ NGHIỆP

Với nhiều năm kinh nghiệm trong lĩnh vực kinh doanh, quản lý nhân sự và đàm phán hợp tác với các đối tác, tôi muốn ứng tuyển để vận dụng và phát huy tối đa những kinh nghiệm nghề nghiệp của mình, đóng góp vào sự phát triển của công ty.

- Mong muốn công việc ổn định, thu nhập tốt, gắn bó lâu dài, phát triển bản thân cùng công ty.
- Học hỏi thêm kinh nghiệm ở môi trường làm việc năng động, chuyên nghiệp.
- Có cơ hội phát triển bản thân, thăng tiến trong công việc, sẵn sàng tiếp nhận công việc thử thách.



## KỸ NĂNG

Kỹ năng văn phòng (word, excel, PP)	<div><div></div></div>
Kỹ năng giao tiếp thuyết trình	<div><div></div></div>
Kỹ năng làm việc nhóm, độc lập	<div><div></div></div>
Kỹ năng quản lý, triển khai công việc	<div><div></div></div>

## KINH NGHIỆM LÀM VIỆC

3.2023 - Hiện tại

### CÔNG TY TNHH DỊCH VỤ VÀ ĐẦU TƯ PHÁT TRIỂN CÔNG NGHỆ VIỆT - VTECH

- \*Vị trí: Kinh doanh, kỹ thuật & leader telesale
- Tìm hiểu sản phẩm, đối thủ, lên kịch bản telesale gọi điện cho nhóm telesale đang phụ trách.
  - Quản lý data, phân chia data cho telesale theo ngành sản phẩm, theo các chiến dịch, chiến lược tiếp cận trước đó với khách hàng.
  - Quản lý nhóm 5 telesale, hướng dẫn, đào tạo telesale gọi điện tư vấn khách hàng, đặt lịch hẹn để kinh doanh demo, gặp trực tiếp hoặc online trao đổi, chăm sóc chốt sale.
  - Theo dõi KPI cuộc gọi, lịch hẹn của telesale, lên Plan đảm bảo hoàn thành kết quả chỉ tiêu công ty giao.
  - Gặp gỡ trao đổi với khách hàng, tư vấn khách hàng sử dụng sản phẩm phần mềm autotelesale, phần mềm tổng đài call center. Tư vấn các giải pháp, chuyển đổi số cho doanh nghiệp trên phần mềm có sẵn. Tư vấn vận dụng nền tảng hệ thống autotelesale, custommize riêng cho doanh nghiệp theo quy trình doanh nghiệp đang vận hành để tiện theo dõi phối hợp giữa các bộ phận phòng ban trong công ty; Đàm phán chi phí, thỏa thuận hợp tác.
  - Lên hợp đồng, plan, timeline triển khai cho các doanh nghiệp đã đàm phán thành công. Trực tiếp cài đặt hệ thống phần mềm, hành động, sự kiện phức tạp, trường thông tin, tài khoản, các chức năng tự động theo Logic hệ thống đã trao đổi và thống nhất trước đó với doanh nghiệp.
  - Bàn giao phần mềm, tài khoản cho doanh nghiệp. Hướng dẫn đào tạo, support cho các bộ phận trong doanh nghiệp sử dụng phần mềm hiệu quả. Kiểm tra fix lỗi, theo sát hỗ trợ doanh nghiệp đang phụ trách trong quá trình dùng phần mềm

7.2021 - 3.2023

### CÔNG TY TNHH WADYN GROUP

- \*Vị trí: Quản lý khu vực miền Bắc
- Phụ trách sản thương mại điện tử dropshipping WADYN GROUP miền Bắc. Chịu trách nhiệm về xây dựng văn phòng, kho hàng, vật tư đồ dùng văn phòng. Tuyển dụng bổ nhiệm và quản lý phát triển các vị trí nhân sự nơi phụ trách: Kế toán, đối soát, sale admin, telesale, marketing, designer, content, Sale Nhà cung cấp, sale mess, trưởng phòng CTV.

# BÙI MINH THÀNH



## KINH NGHIỆM LÀM VIỆC

- Đóng góp ý kiến, ý tưởng cùng các cổ đông, ban lãnh đạo công ty, xây dựng sản thương mại điện tử Wadyn Group. Đóng góp, xây dựng sơ bộ giao diện, thiết kế các chức năng cho app, web, kiểm tra fix lỗi cùng team thiết kế, phần mềm.
- Xây dựng sơ đồ, vận hành quy trình cung ứng hàng hóa trên sàn Wadyn Group. Thôn & xây dựng quy trình công việc của các phòng ban, bộ phận. Làm hồ sơ năng lực công
- Phụ eam sale Nhà cung cấp, trao đổi, đàm phán giá, sản phẩm, kiểm tra giấy phép sản phẩm, ký duyệt hợp đồng với NCC đưa sản phẩm lên sàn Wadyn Group, kèm các chương trình khuyến mại do sàn và NCC thống nhất theo thời điểm thực tế, thúc đẩy nhà cung cấp tham gia gian hàng, bán hàng trên sàn.
- Đào tạo, cung cấp tài liệu cho nhân sự mới về mô hình hoạt động của công ty, quản lý quán xuyên, họp công việc các phòng ban, nhân sự báo cáo kết quả tuần, tháng, quý cho ban giám đốc.
- Phát triển sản phẩm gia ttrent đẩy bán lẻ trên kênh MKT nền tảng Fb ads và phân phối cho team CTV bán hà

7.2021-3.2023

### CÔNG TY TNHH WADYN GROUP



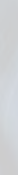
9.2019 - 7.2021

### CÔNG TY CỔ PHẦN GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO MIỀN BẮC (OCEAN EDUCATION - CHI NHÁNH SƠN TÂY)



5.2014 - 8.2019

### CÔNG TY CỔ PHẦN HỘI CHỢ TRIỂN LÃM VÀ QUẢNG CÁO VIỆT NAM - VIETFAIR



\* Vị trí: Sale leader

- Phụ trách hoạt động tuyên truyền, quảng bá, kết nối các doanh nghiệp, trường học, đơn vị đồng hành, lên kịch bản chi tiết tổ chức sự kiện thu hút học viên tham gia như sinh trắc học vân tay, rung chuông vàng english, hội thảo cha mẹ thông thái..., kịch bản telesale và định hướng chốt sale cho team sale, quan hệ khách hàng bổ sung lead data cho team chăm khách.
- Quản lý, đào tạo tuyển sinh tư vấn chốt khóa học với học viên mới. Thúc đẩy team, cá nhân tuyển sinh làm việc hiệu quả, đảm bảo KPI tuyển sinh. Quản lý phân chia data cho team chăm khách, chất lượng data đầu vào tại các trường học thông qua các buổi hiện diện.
- Triển khai họp team tuần, tháng, quý, phân tích kết quả đã thực hiện, đôn đốc hoàn thành mục tiêu và đề xuất hướng triển khai sau đó. Báo cáo kết quả, kế hoạch cho GDCN nơi làm
- Đảm bảo hoàn thành doanh số mới cá nhân & doanh số team tuyển sinh đạt > 1 tỷ/ thá

\*Vị trí: Chuyên viên

- Quản lý phòng dân dựng. Phân tích, lên ý tưởng, lập kế hoạch thi công, trang trí thu hút khách hàng, bố trí tổng thể từ gian hàng đến phân khu, toàn diện nơi triển lãm tổ chức. Quản lý nhân viên phòng dân dựng, giao việc, chỉ đạo công việc trực tiếp, giám sát đảm bảo tiến độ thời gian hoàn thành cũng như chất lượng thợ thi công.
- Lên ý tưởng, thiết kế layout theo mặt bằng chung triển lãm và số lượng gian hàng doanh nghiệp đăng ký thực tế. Phân khu ngành hàng trưng bày, cấp vị trí cho phòng kinh doanh chốt với doanh nghiệp.
- Kết hợp mời bán gian hàng các triển lãm trong năm khi đánh việc. Kết nối các cơ quan liên quan, hiệp hội ngành hàng, đối tác triển lược, đàm phán thỏa thuận hợp tác mời doanh nghiệp tham gia triển lãm - Giao thương B2B. Mở rộng quy mô triển lãm.