



NGUYEN THI XUAN VI

CURRICULUM VITAE

Thông Tin Cá Nhân

Họ & Tên: Nguyễn Thị Xuân Vi

Giới tính: Nữ

Ngày sinh: 25/10/1982

Sở thích: Nghe nhạc và đi du lịch.

Số điện thoại: [REDACTED]

Email: [REDACTED]

Địa chỉ: 808/9 Cách Mạng Tháng 8 Phường 5 Quận Tân Bình Thành Phố Hồ Chí Minh.

Mục tiêu nghề nghiệp

Được làm việc trong môi trường năng động, chia sẻ và đoàn kết, nơi mà tôi có thể phát triển những kỹ năng, kinh nghiệm và sự hiểu biết của mình về thị trường để đóng góp cho Công Ty, đồng thời có cơ hội học hỏi thêm trong công việc mới.

Kinh Nghiệm Làm Việc

Từ 04/2013 đến hiện tại:


CÔNG TY TNHH CÔNG NGHỆ THỰC PHẨM MIKO

- **Vị trí:** Quản Lý Bán Hàng Kênh Siêu Thị Toàn Quốc.
- **Hệ thống:** MT
- **Nhãn hàng:** Mì Cung Đình, Mắm Ông Tây...
- **Chi tiết công việc:**
 - Phân bổ, lên kế hoạch hoàn thành target doanh số.
 - Đàm phán, thương lượng hợp đồng.
 - Lập kế hoạch khuyến mãi.
 - Listing sản phẩm.
 - Lên kế hoạch đặt hàng và dự kiến số lượng bán
 - Theo dõi tình hình đối thủ cạnh tranh (khuyến mãi, chủng loại, sản phẩm mới).
 - Chăm sóc khách hàng cũ, mở rộng khách hàng mới.
 - Giải quyết khiếu nại khách hàng: Chính sách bán hàng, giá cả, chiết khấu, khuyến mãi.
 - Quản lý nhân viên Giám Sát Bán Hàng, Sales xây dựng hệ thống báo cáo.
 - Thực hiện báo cáo tuần, tháng, năm theo yêu cầu.
- *Báo cáo trực tiếp: Phó GD Cty Miko (kiêm GD Bán Hàng Miền Nam)*
Mr Vo Hoang Thanh: [REDACTED]

Từ 09/2009 đến 03/2013:


CÔNG TY TNHH THỰC PHẨM TRUNG MINH THÀNH

- **Vị trí:** MT Sales Supervisor.
- **Hệ thống:** MT
- **Nhãn hàng:** Teama, Spaghetti Sanremo, Chocolate Chocorock, Pureen...
- **Chi tiết công việc:**
 - Liên hệ chào hàng, thương lượng hợp đồng
 - Lên kế hoạch đặt hàng, dự kiến số lượng bán
 - Đề xuất chương trình khuyến mãi đăng trang CNMS Coop.
 - Liên hệ đặt hàng trực tiếp các siêu thị KV Miền Trung Cao Nguyên-Đông Nam Bộ, Miền Tây.
 - Theo dõi tình hình đối thủ cạnh tranh (khuyến mãi, chủng loại, sản phẩm mới)
 - Giải quyết khiếu nại khách hàng: Chính sách bán hàng, giá cả, chiết khấu, khuyến mãi.
 - Quản lý nhân viên Team Leader, Sales xây dựng hệ thống báo cáo...

- Lên quy trình làm việc liên quan đến kênh MT như: nhận đơn hàng, ra đơn hàng, phụ trách theo dõi đối chiếu công nợ, giao nhận....
- *Báo cáo trực tiếp: MT Manager*
Mr Binh: 

Từ 06/2006 đến 08/2009:

CÔNG TY TNHH THỰC PHẨM TRUNG MINH THẠNH

- **Vị trí:** *MT Sales*
- **Hệ thống:** MT
- **Nhãn hàng:** Teama, Chocolate Chocorock, Pureen...
- **Chi tiết công việc:**
- Nhân viên Sales các siêu thị thuộc khu vực quận 1,2,3,4, Bình Thạnh, cụ thể Coop Nguyễn Đình Chiểu, Nguyễn Kiệm, ĐTH,VHVL, Citi khu vực quận 7...
- Nhiệm vụ: đặt hàng, chăm sóc hàng, trưng bày hàng, đảo date, gọi các chứng từ liên quan khi cần. Có mối quan hệ với các Anh/ chị ngành hàng thực phẩm bơ sữa, bánh kẹo.
- *Báo cáo trực tiếp: MT Manager*
Ms Hoa: 

Từ 06/2002 đến 04/2005:

CÔNG TY TNHH TRUNG MINH THẠNH

- **Vị trí:** *MT PG*
- **Hệ thống:** MT
- **Nhãn hàng:** Phô mai Bridel, President
- **Chi tiết công việc:**
- Nhân viên giới thiệu hàng tại BigC MĐ, Sài Gòn, Maxi 3C và các hội chợ Tết, Hàng Tiêu Dùng TPHCM và các Tỉnh khu vực từ Huế đến Miền Tây Nam Bộ.
- Nhiệm vụ: giới thiệu sản phẩm trực tiếp cho NTD, liên hệ đặt hàng, chăm sóc trưng bày hàng, Sampling tại siêu thị và kết hợp phát triển nhãn trong dịp làm hội chợ Tỉnh.
- *Báo cáo trực tiếp: MT Manager*

▪ Ms Hoa: 

Kỹ Năng

- Lãnh đạo.
- Làm việc nhóm.
- Đàm phán, giải quyết vấn đề.
- Làm việc dưới áp lực cao.
- Khả năng giao tiếp và thuyết phục tốt.

Bằng Cấp và Trình Độ

- Trình Độ học vấn : Đại Học
- Chứng chỉ ngắn hạn : Anh văn giao tiếp, vi tính văn phòng.

Cám ơn Anh/Chị đã đọc CV này!

THANK YOU!