



Nguyễn Văn Công

Giám sát bán hàng

Ngày sinh: 25/11/1993

Giới tính: Nam

Số điện thoại: [REDACTED]

Email: [REDACTED]

Website: [REDACTED]

Địa chỉ: Thôn 2, Xã Vĩnh Tiến, Huyện Vĩnh Bảo, TP Hải Phòng

MỤC TIÊU NGHỀ NGHIỆP

- Mong muốn được học hỏi ở môi trường làm việc chuyên nghiệp, năng động. - Có cơ hội thăng tiến cao, thành công trong công việc.

HỌC VẤN

10/2011 - 06/2015

Đại học Tài Nguyên Và Môi Trường Hà Nội

Chuyên ngành: Công Nghệ thông Tin

Cử Nhân Công Nghệ Thông Tin

KINH NGHIỆM LÀM VIỆC

10/2021 - 06/2024

Công Ty Cổ Phần Giống Bò Sữa Mộc Châu (ASM : Nguyễn Đình Điện, Sdt : [REDACTED])

Giám Sát Bán Hàng

- Nhiệm vụ triển khai kế hoạch và giám sát trên phạm vi quản lý. Đảm bảo chỉ tiêu, độ phủ và sự phân phối sản phẩm thông qua tối ưu hóa đội ngũ kinh doanh.
- Lên kế hoạch nhập bán trong 1 tháng, quý cho địa bàn và NPP quản lý.
- Quản lý danh sách khách hàng, xây dựng tuyến bán hàng.
- Kiểm soát hoạt động bán hàng. Thu thập thông tin thị trường bao gồm hoạt động của đối thủ, các chương trình khuyến mãi để lên kế hoạch cạnh tranh.
- Hỗ trợ và giám sát nhân viên bán hàng.
- Báo cáo định kỳ về kết quả kinh doanh, các thông tin về thị trường, đối thủ, tiến độ công việc. Giới thiệu, tư vấn sản phẩm, giải đáp các vấn đề thắc mắc của nhân viên BH và khách hàng trực tiếp hoặc qua điện thoại.
- Phân tích, tổ chức và cập nhật lại kế hoạch tổng thể. Giám sát, quản lý nhân viên bán hàng theo kế hoạch đã đề ra.
- Đảm bảo các chỉ tiêu trưng bày hiệu quả. Quản lý, đảm bảo số lượng hàng hóa cung cấp. Giao hàng kịp thời, đầy đủ và đúng giá. Giám sát nhân viên bán hàng, hỗ trợ khi cần thiết, đào tạo về kỹ năng, các tiêu chuẩn bán hàng.
- Chịu trách nhiệm về chỉ tiêu doanh số do công ty đề ra. Có kế hoạch để tiết kiệm chi phí, tăng lợi nhuận. Đồng thời theo dõi, đôn đốc nhân viên đạt chỉ tiêu, hỗ trợ khi cần thiết.
- Tuyển dụng đội ngũ nhân viên, luyện các kỹ năng, truyền đạt chủ trương, tiêu chuẩn của công ty cho nhân viên.

02/2021 - 10/2021

Công Ty THT Việt Nam (ASM : Nguyễn Văn Vĩnh, Sdt : [REDACTED])

Giám Sát Bán Hàng

- Nhiệm vụ triển khai kế hoạch và giám sát trên phạm vi quản lý. Đảm bảo chỉ tiêu, độ phủ và sự phân phối sản phẩm thông qua tối ưu hóa đội ngũ kinh doanh.
- Lên kế hoạch nhập bán cho địa bàn và NPP Miền quản lý.
- Quản lý danh sách khách hàng, xây dựng tuyến bán hàng.

- Kiểm soát hoạt động bán hàng. Thu thập thông tin thị trường bao gồm hoạt động của đối thủ, các chương trình khuyến mãi để lên kế hoạch cạnh tranh.
- Hỗ trợ và giám sát nhân viên bán hàng.
- Báo cáo định kỳ về kết quả kinh doanh, các thông tin về thị trường, đối thủ, tiến độ công việc. Giới thiệu, tư vấn sản phẩm, giải đáp các vấn đề thắc mắc của nhân viên BH và khách hàng trực tiếp hoặc qua điện thoại.
- Phân tích, tổ chức và cập nhật lại kế hoạch tổng thể. Giám sát, quản lý nhân viên bán hàng theo kế hoạch đã đề ra.
- Đảm bảo các chỉ tiêu trưng bày hiệu quả. Quản lý, đảm bảo số lượng hàng hóa cung cấp. Giao hàng kịp thời, đầy đủ và đúng giá. Giám sát nhân viên bán hàng, hỗ trợ khi cần thiết, đào tạo về kỹ năng, các tiêu chuẩn bán hàng.
- Chịu trách nhiệm về chỉ tiêu doanh số do công ty đề ra. Có kế hoạch để tiết kiệm chi phí, tăng lợi nhuận. Đồng thời theo dõi, đôn đốc nhân viên đạt chỉ tiêu, hỗ trợ khi cần thiết.
- Tuyển dụng đội ngũ nhân viên, luyện các kỹ năng, truyền đạt chủ trương, tiêu chuẩn của công ty cho nhân viên.

09/2019 - 01/2021

Công Ty Cổ Phần ViTal

Giám Sát Bán Hàng

- Nhiệm vụ triển khai kế hoạch và giám sát trên phạm vi quản lý. Đảm bảo chỉ tiêu, độ phủ và sự phân phối sản phẩm thông qua tối ưu hóa đội ngũ kinh doanh.
- Lên kế hoạch nhập bán cho địa bàn và NPP Minh quản lý.
- Quản lý danh sách khách hàng, xây dựng tuyến bán hàng.
- Kiểm soát hoạt động bán hàng. Thu thập thông tin thị trường bao gồm hoạt động của đối thủ, các chương trình khuyến mãi để lên kế hoạch cạnh tranh.
- Hỗ trợ và giám sát nhân viên bán hàng.
- Báo cáo định kỳ về kết quả kinh doanh, các thông tin về thị trường, đối thủ, tiến độ công việc. Giới thiệu, tư vấn sản phẩm, giải đáp các vấn đề thắc mắc của nhân viên BH và khách hàng trực tiếp hoặc qua điện thoại.
- Phân tích, tổ chức và cập nhật lại kế hoạch tổng thể. Giám sát, quản lý nhân viên bán hàng theo kế hoạch đã đề ra.
- Đảm bảo các chỉ tiêu trưng bày hiệu quả. Quản lý, đảm bảo số lượng hàng hóa cung cấp. Giao hàng kịp thời, đầy đủ và đúng giá. Giám sát nhân viên bán hàng, hỗ trợ khi cần thiết, đào tạo về kỹ năng, các tiêu chuẩn bán hàng.
- Chịu trách nhiệm về chỉ tiêu doanh số do công ty đề ra. Có kế hoạch để tiết kiệm chi phí, tăng lợi nhuận. Đồng thời theo dõi, đôn đốc nhân viên đạt chỉ tiêu, hỗ trợ khi cần thiết.
- Tuyển dụng đội ngũ nhân viên, luyện các kỹ năng, truyền đạt chủ trương, tiêu chuẩn của công ty cho nhân viên.

08/2016 - 09/2019

Công Ty TCPVN

Nhân viên bán hàng

- Thực hiện đúng nhiệm vụ đã được triển khai từ giám sát
- Bán hàng trực tiếp tại cửa hàng cho người nước ngoài và người Việt.
- Quảng bá sản phẩm trực tiếp cho khách hàng tại điểm bán
- Lập báo cáo sản lượng bán ra hàng ngày.

09/2014 - 08/2016

Công Ty URCVN

Nhân viên bán hàng

- Thực hiện đúng nhiệm vụ đã được triển khai từ giám sát
- Bán hàng trực tiếp tại cửa hàng cho người nước ngoài và người Việt.
- Quảng bá sản phẩm trực tiếp cho khách hàng tại điểm bán
- Lập báo cáo sản lượng bán ra hàng ngày.

HOẠT ĐỘNG

10/2009 - 08/2011	Tại địa phương Tinh nguyện viên <ul style="list-style-type: none">• Tập hợp các món quà và phân phát tới người vô gia cư.• Chia sẻ, động viên họ vượt qua giai đoạn khó khăn, giúp họ có những suy nghĩ lạc quan.
-------------------	--

CHỨNG CHỈ

2023	Chứng nhận đào tạo VMP ACADEMY khoá đào tạo HOẠCH ĐỊNH VÀ KIỂM SOÁT CÔNG VIỆC HIỆU QUẢ
------	--

GIẢI THƯỞNG

2022-2023	Giám sát bán hàng đã có thành tích tốt trong công tác bán hàng năm
2014-2015	Nhân viên xuất sắc năm công ty Cổ phần Hải Châu
2017-2018	Nhân viên xuất sắc năm công ty TCP

CÁC KỸ NĂNG

Tin học văn phòng	- Sử dụng thành thạo các công cụ Word, Excel, Power Point
-------------------	---

SỞ THÍCH

Đá Bóng

THÔNG TIN THÊM

NGƯỜI THAM CHIẾU

DỰ ÁN

(-)
