



NGUYỄN MINH HẢI

TRƯỞNG PHÒNG KINH DOANH

20/07/1989

1319/22G Lê Đức Thọ, P. 16, Q. Gò Vấp

Nam

MỤC TIÊU NGHỀ NGHIỆP

Mục tiêu ngắn hạn: Trong vòng 1 năm tới sẽ trở thành 1 người trưởng phòng kinh doanh xuất sắc trong mọi lĩnh vực.

Mục tiêu dài hạn: Trong vòng 3 - 5 năm nữa sẽ trở thành 1 giám đốc kinh doanh cao cấp trong vĩnh lực mà tôi đang theo đuổi.

KỸ NĂNG

Tin học văn phòng ● ● ● ● ●

Tiếng Anh ● ● ● ● ●

CHỨNG CHỈ

Chứng chỉ Xuất Nhập Khẩu do Trường Đại Học Kinh Tế TP. HCM cấp
(2014)

Chứng chỉ Kỹ Năng Mềm và Ngôn Ngữ Cơ Thể do ĐH Kinh Tế cấp
(2014)

Chứng chỉ Tin Học B do trường Đại Học Khoa Học Tự Nhiên cấp
(2011)

Chứng chỉ Anh Văn B do trường Ngoại ngữ Thanh Niên cấp
(2011)

GIẢI THƯỞNG

Tinh nguyện viên xuất sắc tiếp sức mùa thi do Báo Giác Ngộ tổ chức
(2009 và 2010)

SỞ THÍCH

HỌC VẤN

CAO ĐẲNG KINH TẾ TP. HCM (09/2008 > 07/2011)
Chuyên ngành: Quản trị Doanh nghiệp
Tốt nghiệp loại Trung bình - Khá , điểm trung bình 6.8

ĐẠI HỌC KINH TẾ TP. HCM (2012 > 2014)
Chuyên ngành: Quản trị Doanh nghiệp
Xếp loại: TB-Khá

KINH NGHIỆM LÀM VIỆC

Công ty TNHH Forly Brand - Lĩnh vực đồng phục (10/2020 > Hiện tại)
TRƯỞNG PHÒNG KINH DOANH
Phân công công việc, doanh số cho từng nhân viên kinh doanh và chịu mức doanh số chung của phòng kinh doanh
Lên kế hoạch kinh doanh cho từng tháng, quý và năm đồng thời lên kế hoạch và hoạch định chính sách bán hàng để đạt mức doanh số đề ra
Đào tạo, training kiến thức về sản phẩm cũng như bán hàng cho nhân viên kinh doanh
Đôn đốc, nhắc nhở và truyền cảm hứng cũng như lên dây tinh thần cho nhân viên kinh doanh
Tiếp thu ý kiến và đề xuất ý kiến của NVKD lên ban giám đốc
Hỗ trợ NVKD như gặp gỡ khách hàng, chăm sóc, tư vấn và ký hợp đồng với khách hàng
Thu thập thông tin về chính sách, giá cả của đối thủ cạnh tranh đã báo giá để báo cáo chính xác và kịp thời đến cho giám đốc.
Chịu trách nhiệm với giám đốc kinh doanh về hoạt động và hiệu quả của phòng kinh doanh

CÔNG TY CP LUCKY GIFF - Lĩnh vực quà tặng (07/2017 > 09/2020)
TRƯỞNG NHÓM KINH DOANH
Tiếp xúc, gặp gỡ với khách hàng đã báo giá và chăm sóc khách hàng
Phân công công việc cho NVKD và chịu mức doanh số từ nhóm quản lý
Đôn đốc, nhắc nhở nhân viên kinh doanh trong công việc.
Hợp với nhân viên kinh doanh hàng tuần, tiếp thu ý kiến và đề xuất ý kiến mới
Làm hồ sơ, hợp đồng và tham gia quá trình đàm phán hợp đồng với bên khách hàng.
Thu thập thông tin về chính sách, giá cả của đối thủ cạnh tranh
Đào tạo nhân viên mới
Đề xuất công việc kinh doanh cho giám đốc

- Đọc sách kinh doanh
- Thể thao: Đá bóng, Bóng chuyền, Cầu lông
- Tìm hiểu công nghệ mới
- Du lịch và khám phá điều mới
- Nghe nhạc, xem phim
- Tập gym

THÔNG TIN THÊM

Sử dụng thành thạo các chương trình tin học văn phòng (Word, Excel, Power Point)

Có kinh nghiệm kinh doanh trong nhiều lĩnh vực như đồng phục, quà tặng, VLXD, Xây dựng, Spa

Hoạch định chiến lược, đánh giá và phân tích thị trường

Nhiệt tình, có trách nhiệm với công việc được giao và có khả năng làm việc dưới áp lực và cường độ cao.

Khả năng lãnh đạo, giám sát và ra quyết định

Kỹ năng hướng dẫn, đào tạo và huấn luyện nhân viên cũng như thuyết trình

CÔNG TY CP HB Group - Lĩnh vực sắt thép- VLXD (07/2014 > 07/2016)

CHUYÊN VIÊN KINH DOANH

Tiếp xúc, gặp gỡ với khách hàng đại lý và công trình

Hoàn thành doanh số tháng từ trưởng phòng kinh doanh

Họp với nhân viên kinh doanh hàng tuần, tiếp thu ý kiến và đề xuất ý kiến mới

Làm hồ sơ, hợp đồng và quản lý công nợ của khách hàng quản lý

Thu thập thông tin về chính sách, giá cả của đối thủ cạnh tranh để đề xuất với TP kinh doanh

Đi công tác tỉnh theo sự chỉ đạo của TPKD

HOẠT ĐỘNG

Nhóm tình nguyện BẢO GIÁC NGỘ (07/2009 > 07/2010)

Tình nguyện viên

Tiếp sức mùa thi

Phát quà trung thu cho các em nhỏ vùng sâu vùng xa ở Long An

Hội trại tuổi trẻ Phật Giáo