





LIÊN HỆ

-  [Redacted]
-  anh.nguye[Redacted]@gmail.com
-  24/01/1992
-  22/6A Thống Nhất - Đông Hòa - Dĩ An - Bình Dương

HỌC VẤN

2010 - 2014

**ĐẠI HỌC NÔNG LÂM THÀNH PHỐ
HỒ CHÍ MINH**

- Quản trị kinh doanh
- Loại tốt nghiệp: Khá

TIN HỌC

- TIN HỌC VĂN PHÒNG (CHỨNG CHỈ A-B- 4★

NGOẠI NGỮ

- Tiếng Anh 3★

NGUYỄN HOÀNG ẢO

NHÂN VIÊN KINH DOANH

MỤC TIÊU NGHỀ NGHIỆP

Yêu thích lĩnh vực kinh doanh - bán hàng.
Tôi luôn muốn nâng cao trình độ chuyên môn, đóng góp nhiều hơn vào sự phát triển của công ty. Tích góp kinh nghiệm cho bản thân, khi có đủ khả năng mong muốn thử sức - làm việc ở những vị trí cao hơn. Tôi hiểu rằng quá trình này có thể khó khăn và mất nhiều thời gian nhưng tôi luôn sẵn sàng và kiên định. Trong ngắn hạn, tôi sẽ chứng minh được năng lực của bản thân và đạt được sự tín nhiệm của mọi người.

KINH NGHIỆM LÀM VIỆC

- Công ty TNHH Thương Mại TAVICO** 11/2017 - 09/2024
Quản lý Kinh doanh- Nhân viên Kinh doanh
 - Bán hàng, tư vấn, chăm sóc khách hàng hiện tại.
 - Khai thác thêm tiềm lực khách hàng để đẩy mạnh doanh số.
 - Tìm kiếm, liên hệ các khách hàng tiềm năng, mở mới khách hàng nhằm phát triển, mở rộng thị trường, theo định hướng mục tiêu phát triển của công ty trong từng thời kỳ.
 - Trực tiếp thực hiện toàn bộ các công tác từ báo giá, chốt đơn, lên hợp đồng, theo dõi giao hàng, quản lý công nợ của từng khách hàng.
 - Tham gia tổ chức các chương trình hoạt náo, quảng cáo, giới thiệu sản phẩm tại cửa hàng.

* Sau 03 năm làm việc tại các thị trường Miền Tây, Miền Đông tôi đã được công ty đánh giá cao, ghi nhận

những nỗ lực, đóng góp, cống hiến của bản thân tới sự phát triển của công ty. Từ đó được bổ nhiệm lên vị trí Quản lý đội sales thị trường, hỗ trợ mở thêm nhiều nhà phân phối khác cho Công ty.

● **Công ty Nước giải khát Suntory 08/2014 - 10/2017**
Pepsi Việt Nam

Nhân viên kinh doanh

- Sale thị trường, bán hàng, chăm sóc, tư vấn, làm việc với các đại lý, cửa hàng hiện có.
- Tìm kiếm, khai thác, mở rộng thêm khách hàng trong khu vực được phân công.
- Triển khai các chương trình Khuyến mãi - quảng cáo- hỗ trợ bán hàng cho các cửa hàng, đại lý trong khu vực.
- Phân phối, lắp đặt các vật phẩm quảng cáo sản phẩm tại các điểm bán.
- Kiểm tra, sắp xếp, trưng bày các sản phẩm công ty trên các quầy, kệ tại điểm bán cho phù hợp, dễ nhìn, dễ nhận dạng thương hiệu.

KỸ NĂNG

Giao tiếp đàm phán thuyết phục tốt
Tìm kiếm khách hàng tiềm năng
Duy trì mối quan hệ khách hàng
Làm việc dưới áp lực cao
Thấu hiểu tâm lý khách hàng

SỞ THÍCH

Âm nhạc, thể thao, du lịch ...

CHỨNG CHỈ

- Kỹ năng bán hàng cơ bản