

Mục Tiêu Nghề Nghiệp

Khẳng định giá trị của bản thân trong công việc là mục tiêu hàng đầu của tôi. Mong muốn làm việc trong môi trường cạnh tranh, nhiều thử thách. Nâng cao các kỹ năng nghiệp vụ, kỹ năng giao tiếp, không ngừng tăng lợi nhuận chung cho công ty và thu nhập của bản thân.



Học Vấn

ĐẠI HỌC THĂNG LONG

10/2010 - 1/2017

Chuyên ngành: Tài chính.



Kinh Nghiệm Làm Việc

CÔNG TY CỔ PHẦN ĐÀO TẠO VÀ MUA BÁN TRỰC TUYẾN

03/2011 - 3/2013

Sales

- Tìm kiếm các chủ cửa hàng kinh doanh online và truyền thống, tiếp cận đề trao đổi những thông tin cũng như tiện ích của sàn giao dịch trực tuyến...
- Giới thiệu, tư vấn sản phẩm, giải đáp các vấn đề thắc mắc của khách hàng qua điện thoại và email.
- Chăm sóc khách hàng sau khi sử dụng dịch vụ của công ty.
- Trực tiếp trao đổi với khách hàng.

CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ CÔNG NGHỆ INVESTEK

03/2017/2017

Team Leader

- Hỗ trợ các thành viên trong team về hoạt động kinh doanh và việc phân phối các sản phẩm camera IP, cửa vân tay, khóa cửa điện tử, máy chấm công ... theo chiến lược của công ty.
- Đàm phán, ký kết hợp đồng với các doanh nghiệp.
- Duy trì, chăm sóc, hỗ trợ với các khách hàng hiện có.
- Nghiên cứu thị trường, tìm kiếm các khách hàng mới, mở rộng, thiết lập kênh phân phối đến các nhóm khách hàng mục tiêu mới, khách hàng tiềm năng.
- Theo dõi và giải quyết tình hình công nợ của khách hàng được phân công phụ trách.
- Chăm sóc khách hàng sau khi sử dụng dịch vụ của công ty.

SEAGROUP

03/2020/2020

Sales Manager

- Quản lý nhân viên triển khai 4 dự án của Tập Đoàn (Airpay, Ocha, NowFood, Local Service Shopee) tại Hà Nội
- Chịu trách nhiệm trước Ban Giám Đốc về kết quả làm việc của tập thể, luôn luôn hoàn thành và vượt KPI công ty đề ra.
- Đưa ra các phương án để thúc đẩy team làm việc hiệu quả nhất, thích nghi với sự biến động của thị trường trong từng giai đoạn khác nhau
- Tạo ra một môi trường làm việc năng động, công bằng ... Theo dõi và bổ sung những thiếu sót của nhân viên trong quá trình làm việc
- Trực tiếp tham gia tuyển dụng và đào tạo cùng phòng nhân sự để đảm bảo chất lượng đầu vào của nhân viên mới
- Làm việc trực tiếp với các Big Merchant lớn trong lĩnh vực F&B để đưa ra các phương án hợp tác phát triển.



23/08/1991

Nam

[Redacted]

[Redacted]

Số 21 Ngõ 86 Ngọc Thụy,
Long Biên, Hà Nội

[Redacted]

SỞ THÍCH

- ☒ Du lịch
- ☒ Tham gia trải nghiệm các hoạt động ngoại khóa
- ☒ Thể thao

- Báo cáo kết quả làm việc và hoạt động kinh doanh với quản lý vùng và ban lãnh đạo.

VELACORP GROUP

05/2020 - ĐẾN NAY

Sales Manager

- Triển khai các dự án CrossBorder FullFillment : Shippo, 123PO, Orderhang, Baogam ...
- Tổ chức quản lý và hoạt động của khối Kinh Doanh, bao gồm cải tiến và kiểm soát các hoạt động, quy trình, hệ thống và nguồn lực của khối.
- Xây dựng, phê duyệt và triển khai hệ thống mục tiêu, KPI của bộ phận và đánh giá hiệu quả của khối Kinh Doanh.
- Xây dựng và hoạch định chiến lược kinh doanh.
- Xây dựng bảng dự toán, dự báo lỗ lãi của khối kinh doanh, xây dựng chiến lược và kế hoạch phát triển khách hàng SMB sử dụng dịch vụ của Công ty nhằm mở rộng độ phủ thị trường, xây dựng hình ảnh doanh nghiệp và đạt được các chỉ tiêu về doanh số.
- Phát triển kênh bán hàng. Mở rộng và khai thác thị trường trong nước
- Triển khai, giám sát công việc kinh doanh.
- Tổ chức và phân tích hành vi khách hàng, phân tích dữ liệu kinh doanh liên quan đến sản lượng, doanh số, thông tin thị trường và các dữ liệu khác để xây dựng kế hoạch hành động cho đội ngũ nhân viên kinh doanh, đưa ra các giải pháp để đạt được mục tiêu.



Kỹ Năng

- Lãnh đạo và làm việc nhóm tốt
- Làm việc độc lập tốt
- Kỹ năng xây dựng và phát triển mạng lưới bán hàng
- Các kỹ năng về lập dự án, đàm phán ký kết hợp đồng, kỹ năng thuyết phục, xử lý tình huống giao tiếp và tình huống kinh doanh, kỹ năng kích lệ đội nhóm và đào tạo nghiệp vụ kinh doanh là những thế mạnh
- Sử dụng thành thạo các phần mềm văn phòng như Word, Excel, PowerPoint



Người Tham Chiếu

Mr Thành (Mike) - Quản lý kinh doanh khu vực miền Bắc và Miền Trung

Tập Đoàn Sea Group

Điện thoại: [REDACTED]