



Nguyễn Hoàng Giang

Sale Supervisor



212/26, Phạm Văn Chiêu, Phường 9, Gò Vấp, Hcm

Học vấn

du lịch

CAO ĐẲNG NGHỀ DLSG

06-2016 - 08-2018 • Khá

Kỹ năng

Đào tạo nhân sự

Giao tiếp

Đàm phán, thuyết phục

định hướng

lên ideas chiến lược mới

Tin học

• word, excel, pow,....

4 ★

Ngoại ngữ

• Tiếng anh

3 ★

Người liên hệ

PHẠM HOÀNG TIẾN

SALE SUP

- Mục tiêu ngắn hạn: Hòa nhập vào môi trường chung của tổ chức, hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ. Tôi hy vọng vị trí làm việc mới sẽ giúp tôi nâng cao kỹ năng chuyên môn và kinh nghiệm làm việc để đạt được mục tiêu của bản thân

- Mục tiêu dài hạn: Với mong muốn phát triển hơn nữa trong công việc và cống hiến hết mình cho sự phát triển của công ty, Trong vòng 01 năm tôi sẽ nỗ lực để đảm nhận tốt vị trí hiện tại và tiến xa hơn với các vị trí cao hơn.

Kinh nghiệm làm việc

Trưởng nhóm kinh doanh

Công Ty Tài Chính Shinhan Việt Nam

07/2021 - 05/2024

- Quản Lý nhân sự nhóm, quản lý ít nhất 10-15 người
- Quản Lý và xây dựng đào tạo nhân sự, training kỹ năng tư vấn sản phẩm của công ty
- Báo cáo hàng ngày/tuần/tháng/quý cho Quản lý các cấp
- Tổ chức, quản lý, điều hành mọi hoạt động kinh doanh của đội nhóm theo từng giai đoạn phát triển nhằm đạt mục tiêu kinh doanh Team và công ty.
- Quản lý, khai thác và phát triển khách hàng, tạo mối quan hệ với khách hàng

Sở thích

Yêu Động vật
nghe nhạc, ca hát
đi du lịch

Kiểm soát chỉ tiêu doanh số bộ phận căn cứ vào số liệu thống kê

- Quản lý, phân cấp công việc, giám sát và đôn đốc tình hình hoạt động thực hiện mục tiêu của bộ phận.
- Tổ chức thu thập, phân tích, đánh giá thông tin thị trường, sản phẩm cạnh tranh. Từ đó đưa ra chiến lược và kế hoạch triển khai cho đội nhóm
- Dự báo doanh số mỗi tháng và chịu trách nhiệm về doanh số kinh doanh
- Báo cáo thường xuyên tình hình hoạt động kinh doanh cho các Quản Lý cấp trên Công ty
- Tạo động lực làm việc, phát triển nhân viên

Nhân Viên Kinh doanh

Công Ty Tài Chính Shinhan Việt Nam

05/2018 - 07/2021

- Tiếp cận Kh thu thập thông tin Khách hàng
- Gọi điện thoại đến Kh chủ động giới thiệu chương trình
- Tư vấn và giải đáp thắc mắc cho kh
- Tư vấn gói vay phù hợp hướng dẫn các thủ tục thuận tiện cho kh
- Xin tham chiếu Kh tiềm năng để phát phát triển nguồn khách hàng
- Chăm sóc khách cũ, hỗ trợ thêm thu hồi nợ cho KH cũ
- Tạo mối quan hệ bền vững tốt đẹp với KH

Chứng chỉ

Chứng chỉ Trian the trianer từ Head of sales Planing Đặng Quang Vinh

Lập kỷ luật 1 ngày đạt doanh số 1 tỷ 30tr

Hoạt động

Top 1 Best new TMR vintage 0-1 Month

05/2018 - 05/2018

Top 3 Best Sales tháng 7

07/2019 - 07/2019

Top 3 TeamLead Xuất sắc nhất năm 2022

12/2022 - 12/2022

Đạt tổng doanh thu 43 tỷ 500 triệu

Top Best Teamlead

01/2022 - 12/2022

Luôn nằm Top Best Team Lead trong năm các tháng năm 2022

Top 3 Best Teamlead Quý II -III- IV năm 2022

Nhận bằng khen Trian the trianer

05/2023 - 05/2023

Trianing trung bình 1 lớp 40-50 ứng viên 1 lớp học

Top 3 Best Team Doanh số

04/2024 - 04/2024