



MAI XUÂN LƯỢNG

Thông tin liên hệ



21/01/1992



Tòa SSH09, Khu Đô Thị Hà
Quang 1, Phường Phước Hải, Nha
Trang, Khánh Hòa.

Kỹ năng

Tin học văn phòng::

- Sử dụng thành thạo các công cụ
Word, Excel, Power Point.

Chứng chỉ

2018

Giấy chứng nhận điều hành sàn giao
dịch bất động sản.

2019

Chứng chỉ môi giới bất động sản.

Sở thích

Đi du lịch khám phá các vùng đất
mới.

Mục tiêu nghề nghiệp

Ngắn hạn: Hòa nhập cùng văn hóa công ty hoàn thành
chỉ tiêu công ty đưa ra

Dài hạn: Có cơ hội thăng tiến phát triển bản thân

Học vấn



Đại học Nha Trang | Năm 2010 - Năm 2014

Quản Trị Kinh Doanh

Tốt nghiệp loại Khá.

Kinh nghiệm làm việc



**Công ty Công Ty Cổ Phần Đầu Tư Phát Triển
Bất Động Sản Gia Việt. | Năm 2017 - Năm
2019**

**Nhân Viên Kinh Doanh - Trưởng Phòng Kinh
Doanh**

Nhân viên kinh doanh

- Học sản phẩm, nắm vững pháp lý, tìm hiểu các
quy trình liên quan đến bất động sản của công ty
đang phân phối
- Tìm các kênh, các công cụ kiếm khách hàng.
Tham gia các khóa đào tạo của các công ty bất
động sản.
- Chạy quảng cáo kiếm khách hàng, tư vấn sản
phẩm của công ty và dẫn khách đi xem dự án.

- Tham gia đầy đủ các buổi giới thiệu sản phẩm của công ty, hỗ trợ khách hàng tham gia.
- Thực hiện tốt các quy định của công ty và hòa đồng với anh em trong công ty.

Kết quả:

Được 12 giữ chỗ.

Chốt được 5 giao dịch.

Trưởng phòng Kinh Doanh

- Xây dựng đội nhóm, xây dựng kế hoạch chạy dự án thực hiện bám theo kế hoạch của công ty.
- Đào tạo nhân sự, hỗ trợ nhân sự kiếm khách hàng và chốt khách.

Kết Quả:

Chốt được 25 giao dịch.



Công Ty Bất Động Sản Á Châu Land | Năm 2019 - Năm 2020

Trưởng Phòng Kinh Doanh

- Xây dựng đội nhóm, xây dựng kế hoạch chạy dự án thực hiện bám theo kế hoạch của công ty.
- Đào tạo nhân sự, hỗ trợ nhân sự kiếm khách hàng và chốt khách
- Nghiên cứu thị trường, lập kế hoạch cho nhân sự đi đánh thị trường.
- Đưa chỉ tiêu cho từng nhân sự và theo dõi kết quả hàng tuần.

Kết Quả:

Chốt được 7 giao dịch



Công Ty Cổ Phần Và Phát Triển BĐS DKRP | Năm 2020 - Năm 2022

Trưởng Phòng Kinh Doanh

- Xây dựng đội nhóm, xây dựng kế hoạch chạy dự án thực hiện bám theo kế hoạch của công ty.
- Đào tạo nhân sự, hỗ trợ nhân sự kiếm khách hàng và chốt khách.
- Nghiên cứu thị trường, lập kế hoạch cho nhân sự đi đánh thị trường.
- Đưa chỉ tiêu cho từng nhân sự và theo dõi kết quả hàng ngày.

Kết Quả:

15 Booking.

Chốt được 1 giao dịch.