



THÔNG TIN ỨNG VIÊN

THÔNG TIN CÁ NHÂN

- Họ và tên: NGUYỄN MẠNH HÂN
- Giới tính: Nam
- Ngày sinh: 09/08/1980
- Số CCCD: 079080012364. Cấp ngày 22/11/2022
- Địa chỉ thường trú: 61/61 Đường Số 8, Phường Bình Hưng Hòa B, Quận Bình Tân,
[REDACTED]
- Điện Thoại: [REDACTED]
- Email: [REDACTED]

QUÁ TRÌNH HỌC TẬP

Trường Cao Đẳng Kinh Tế Đối Ngoại - TP. HCM, Việt Nam
Năm tốt nghiệp 10/2006

- Tốt nghiệp trường Cao Đẳng Kinh Tế Đối Ngoại - Đạt loại Trung Bình Khá
- Khoa Thương Mại Ngành Quản Trị Kinh Doanh.
- Tham gia tốt các hoạt động của trường.
- Ngoại Ngữ: Tiếng Anh B.

CÁC CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO

- Tham gia lớp đào tạo kỹ năng lãnh đạo, quản lý bán hàng chuyên nghiệp của Công ty TNHH Cao Phong.

KINH NGHIỆM LÀM VIỆC

❖ 03/2023 – Hiện tại

CÔNG TY PHỤ TÙNG XE MÁY HƯNG THỊNH

Chức danh công việc : Đại Diện Thương Mại

• Địa chỉ : 289 Đường Nguyễn Thị Tú, Phường Bình Hưng Hòa B, Quận Bình Tân, TP Hồ Chí Minh.

• Lĩnh vực hoạt động của công ty: Công ty hoạt động trong lĩnh vực nhập khẩu, phân phối phụ tùng xe máy.

• Nơi làm việc : Phát triển thị trường TP. HCM, Miền Tây

* Mô tả công việc :

- Chỉ tiêu doanh số năm đầu 6 tỷ VNĐ/năm.
- Chủ động mở rộng thị trường phụ tùng, tìm kiếm và phát triển mạng lưới khách hàng Đại lý/Thợ tiện.
- Thu thập thông tin thị trường, khách hàng, phụ tùng. Tham mưu phát triển sản phẩm để xuất cấp trên nhập hàng.
- Đề xuất các chương trình khuyến mãi phụ tùng trong năm.
- Giải quyết khiếu nại khách hàng các vấn đề phát sinh trong và sau bán hàng.
- Phối hợp với các phòng ban để đảm bảo việc vận hành đạt hiệu quả cao nhất.
- Linh hoạt thời gian làm việc vì công tác tính thường xuyên (từ 7-15 ngày/tháng).
- Theo dõi và thu hồi công nợ, báo cáo kịp thời các biến động thị trường cho Ban Giám Đốc.

❖ 11/2021 – 03/2023

CÔNG TY TNHH NƯỚC GIẢI KHÁT CÀ PHÊ LEKOFÉ

Chức danh công việc : Trưởng Phòng Kinh Doanh

• Địa chỉ : 198A Đường Mã Lò, Phường Bình Trị Đông A, Quận Bình Tân, TP Hồ Chí Minh.

• Lĩnh vực hoạt động của công ty: Công ty hoạt động trong lĩnh vực sản xuất, phân phối nhượng quyền cà phê.

• Nơi làm việc : Phát triển thị trường TP. HCM

* Mô tả công việc :

- Quản lý 10 nhân viên kinh doanh tại công ty.
- Chỉ tiêu doanh số 12 tỷ VNĐ/năm
- Xây dựng và quản lý phòng kinh doanh, bán cà phê cho xe takeaway, quán cà phê, tạp hóa.
- Chịu trách nhiệm việc lên kế hoạch và định hướng cho nhân viên kinh doanh tăng doanh số.
- Nghiên cứu thị trường về sản phẩm cà phê, tìm kiếm và xây dựng nguồn khách hàng tiềm năng.
- Phối hợp với bộ phận Marketing để đưa ra những chính sách hỗ trợ bán hàng, các chương trình Trade Marketing (khuyến mãi, sự kiện ...) phù hợp với từng kênh bán hàng cụ thể
- Phối hợp với các bộ phận để đảm bảo việc vận hành đạt hiệu quả cao nhất.
- Hoàn thành mục tiêu nguồn nhân lực bằng cách lựa chọn tuyển dụng, định hướng, đào tạo, phân công, lập kế hoạch, huấn luyện, tư vấn và kỷ luật, giao kỳ vọng công việc, lập kế hoạch, giám sát, thẩm định, xem xét đóng góp công việc.
- Hỗ trợ nhân viên kinh doanh về các kỹ năng tìm kiếm khách hàng, đại lý để phát triển.
- Hướng dẫn nhân viên kinh doanh xử lý và giải quyết các vấn đề phát sinh trong và sau bán hàng, các thắc mắc, khiếu nại của khách hàng.

- Theo dõi công nợ, đối thủ cạnh tranh, tình hình thị trường báo cáo cho Ban Giám Đốc

❖ **08/2019 – 06/2021**

CÔNG TY CP TM DV THIÊN NAM HÒA (Siêu Thị Điện Máy Nội Thất Thiên Hòa)

Chức danh công việc : Cửa Hàng Trưởng

• Địa chỉ : 277B Cách Mạng Tháng Tám, Phường 12, Quận 10, TP Hồ Chí Minh.

• Lĩnh vực hoạt động của công ty : Công ty hoạt động trong lĩnh vực: bán lẻ hàng điện máy nội thất chuyên về các ngành hàng Điện tử, Điện lạnh, Di động, Vi tính, Gia dụng, Viễn thông.

• Nơi làm việc : 185 Nguyễn Duy Trinh, Phường Bình Trưng Tây, Quận 2, TP Hồ Chí Minh.

* Mô tả công việc :

- Quản lý 20 nhân viên tại chi nhánh Quận 2.

- Chỉ tiêu doanh số 40 tỷ VNĐ/năm

- Xây dựng kế hoạch kinh doanh, xây dựng chỉ tiêu doanh số, tiêu chí đánh giá cho từng vị trí, bộ phận, nhân viên để đạt kế hoạch tốt nhất.

- Giám sát việc thực hiện quy trình, quy định của các bộ phận trong thực thi công việc nhằm hạn chế xảy ra sai sót, thất thoát tài sản, hàng hóa.

- Giám sát việc trưng bày, vệ sinh hàng hóa, bảo quản hàng hóa trưng bày, trang trí sản phẩm phù hợp với mục tiêu kinh doanh của công ty, thẩm mỹ.

- Quản lý, giám sát chặt chẽ các bộ phận, giám sát chất lượng sản phẩm đang kinh doanh, luôn theo dõi mức độ hài lòng của khách hàng. Chú trọng đến vấn đề hậu mãi chăm sóc khách hàng vì đây là vấn đề quan trọng trong kinh doanh bán lẻ.

- Thiết lập và duy trì các mối quan hệ tốt với các cơ quan chính quyền như công an địa phương, cảnh sát PCCC, quản lý đô thị, cảnh sát trật tự, giao thông công chánh...

- Báo cáo, đề xuất kịp thời tất cả các biến động của thị trường, các phát sinh vượt quyền hạn với Ban Giám Đốc Công ty để nhận được các chỉ đạo phù hợp.

❖ 12/2015 – 09/2017

CÔNG TY TNHH CAO PHONG (Siêu Thị Điện Máy Nội Thất Chợ Lớn)

Chức danh công việc : Quản Lý Siêu Thị

- Địa chỉ : Lô G, Chung cư Hùng Vương, Phường 11, Quận 5, Thành phố Hồ Chí Minh.
- Lĩnh vực hoạt động của công ty: Công ty hoạt động trong lĩnh vực: bán lẻ hàng điện máy nội thất chuyên về các ngành hàng Điện tử, Điện lạnh, Di động, Vi tính, Gia dụng, Viên thông, Nội thất.
- Nơi làm việc : 322 - 324 Tân Kỳ Tân Quý, Phường Sơn Kỳ, Quận Tân Phú, Thành phố Hồ Chí Minh.

* Mô tả công việc :

- Quản lý 60 nhân viên tại chi nhánh Quận Tân Phú.
- Chỉ tiêu doanh số 240 tỷ VNĐ/năm
- Quản lý và điều hành mọi hoạt động tại cửa hàng kinh doanh.
- Điều phối, phân bổ nhân viên đảm bảo hoàn thành tốt nhiệm vụ.
- Nghiên cứu, phân tích, đánh giá về tình hình kinh doanh theo chiều hướng của Thị trường.
- Xác định nhu cầu, thị hiếu mua sắm của khách hàng từ đó lập kế hoạch đề xuất hàng hóa, những chương trình bán hàng, chương trình khuyến mãi, chương trình tặng quà cho khách hàng nhằm đáp ứng những nhu cầu đó.
- Tổ chức, triển khai các chương trình khuyến mãi tại Cửa hàng.
- Chịu trách nhiệm trước công ty về hiệu quả thực hiện các chỉ tiêu kinh doanh được giao.

MỤC TIÊU NGHỀ NGHIỆP

- Là một lãnh đạo xuất sắc, làm việc chuyên nghiệp thân thiện.
- Góp phần xây dựng công ty ngày càng phát triển đồng thời nâng cao nghề nghiệp của bản thân.

- Mong muốn có điều kiện để vận dụng tối đa các kiến thức và kinh nghiệm đã có trong công việc đảm nhận.
- Có mức thu nhập khá, phát triển sự nghiệp.
- Mong muốn gắn bó lâu dài với công ty.

CÁC KỸ NĂNG

- Xây dựng các chiến lược và kế hoạch để thực hiện mục tiêu.
- Kỹ năng lãnh đạo, ứng xử và giao tiếp tốt
- Thương lượng với khách hàng làm đại lý, nhà phân phối và các vấn đề liên quan.
- Giải quyết các vấn đề phát sinh trong quá trình kinh doanh.
- Huấn luyện truyền đạt các vấn đề cho nhân viên cấp dưới...
- Kỹ năng làm việc độc lập, làm việc nhóm...
- Dùng thành thạo Word, Excel, Powerpoint, Outlook trong việc báo cáo...