

HỒ SƠ CÁ NHÂN

Văn Hữu Thọ

70/29 Đường 2-4, phường Vạn Thạnh, Tp. Nha Trang, Khánh Hòa

e-mail

HP.:

Họ và Tên: Văn Hữu Thọ

Tình trạng hôn nhân : Độc thân

Giới tính : Nam

Dân tộc: Kinh.

Ngày sinh: 22-01-1975.

Nơi sinh: Nha Trang.

CCCD : 056075003218

Quốc tịch : Việt Nam

QUÁ TRÌNH HỌC VẤN

Thời gian	Tên Trường
1989-1992	Trường PTTH Nguyễn Văn Trỗi, Nha Trang
1995 – 1999	Trường Đại Học Thủy sản Nha Trang

CÁC KỸ NĂNG KHÁC

- Vi tính:sử dụng thông thạo Excel,Word,Power Point.
- Ngoại ngữ : Anh văn căn bản
- Khả năng truyền đạt thông tin và huấn luyện,quản lý tổ chức hiệu thị trường hàng tiêu dùng nhanh.

QUÁ TRÌNH LÀM VIỆC

THỜI GIAN Từ tháng 03/2016 Đến 10/04/2024	CÔNG TY TNHH NTPM (Việt Nam) Chức Vụ : Quản lý kinh doanh Khu vực: Nam Miền Trung – Cao Nguyên. Quản Lý: 3 giám sát và 28 nhân viên. Sản phẩm: Giấy vệ sinh Vinaroll, Cutie, Tã baby Wonder Paints Quản lý cấp trên: Choo Beng Ang ĐT liên hệ : Mức lương hiện tại: 25.000.000 VNĐ + phụ cấp 5.000.000VNĐ + Thưởng. Lý do nghỉ: Cty giảm nhân sự
THỜI GIAN Từ tháng 11/2012 Đến 12/2015	CÔNG TY CỔ PHẦN QUỐC TẾ SAO VÀNG Chức Vụ : Quản lý kinh doanh Khu vực: Miền Đông – Cao Nguyên. Quản Lý: 6 giám sát và 24 nhân viên. Sản phẩm: Tã già khăn ướt Uhen, BVS Seina. Quản lý cấp trên: Nguyễn Văn An. ĐT liên hệ : Mức lương hiện tại: 18.000.000 VNĐ + phụ cấp 3.000.000VNĐ + Thưởng. Lý do muốn nghỉ: Kế hoạch năm 2022 có thể thay đổi về nhân sự.Thay đổi mô hình kinh doanh
Thời Gian Từ tháng 01/2010 đến 2012	CÔNG TY THƯƠNG MẠI IMEXCO VIỆT NAM Chức Vụ : ASM Nam miền trung – Cao nguyên . Khu vực phụ trách:Ninh Thuận, Khánh Hòa, Phú Yên, Bình Định, Gia lai, Kon Tum, Buôn Mê Thuột. Sản Phẩm: Chăm sóc baby Quản lý: 4 Sup + 14 Nhân viên Người quản lý cấp trên: Trần Mạnh Hào Điện thoại: Mức lương khi kết thúc: 18.000.000

	Chế độ tăng lương: Không Lý do nghỉ việc: Công ty cắt giảm nhân sự
Thời Gian Từ tháng 10/2007 đến 10/2009	CÔNG TY CỔ PHẦN QUẠT VIỆT NAM Chức Vụ : Trưởng Trung Bộ . Khu vực phụ trách: Khánh Hòa, Phú Yên, Bình Định, Gia lai, Kon Tum, Buôn Mê Thuột, Đắk Nông. Sản Phẩm: Quạt điện Asia Quản lý: 01 showrooom + 12 Nhân viên Người quản lý cấp trên: Vũ Đình Phước Điện thoại: XXXXXXXXXX Mức lương khi kết thúc: 10.500000đ. Chế độ tăng lương: Tăng 5% /năm). Lý do nghỉ việc: Công ty cắt giảm biên chế.
Thời Gian Từ tháng 04/2005 đến 04/2007	CÔNG TY CỔ PHẦN QUỐC TẾ VIỆT ÚC Chức Vụ : Giám sát bán hàng (Miền Tây) . Khu vực phụ trách: Quận 1-3-5-6-10-11-Tân Bình, Tân Phú, Bình Tân, Bình Chánh. Sản Phẩm: Khăn ướt Babycare, BVS Lalibra, Lali, Phần em bé baby care, Núm vú baby care. Quản lý: 5 Nhân viên. Người quản lý cấp trên: Nguyễn Phát Đạt Điện thoại: XXXXXXXXXX Mức lương khi kết thúc: 5.500.000vnd+phụ cấp+ thưởng(trung bình 6.000.000 vnd). Chế độ tăng lương: Tăng 0% /năm). Lý do nghỉ việc: muốn thay đổi môi trường làm việc và thăng tiến trong nghề.

KINH NGHIỆM LÀM VIỆC

- Quản lý và phát triển đội ngũ bán hàng bán, các sản phẩm được bán trong khu vực.
- Quản lý việc thực hiện các đơn hàng và khuyến khích hoạt động dựa trên kế hoạch và chương trình.
- Quản lý cửa hàng thương mại thông qua nhà phân phối, bán hàng.
- Quản lý thương mại và người tiêu dùng dựa trên thông tin doanh số bán hàng để lập kế hoạch.
- Xây dựng, duy trì thiện chí và tăng cường quan hệ khách hàng.
- Đào tạo và phát triển các giám sát bán hàng, giám sát nhà phân phối.

NHIỆM VỤ VÀ TRÁCH NHIỆM

1. Kế hoạch:

- Chào các khu vực đội ngũ bán hàng trong việc chuẩn bị kế hoạch kinh doanh hàng năm phù hợp với quốc gia hướng, kế hoạch và chương trình.
- Bán hàng khối lượng, chia sẻ thị trường, đơn hàng, khuyến mãi.
- Chào các nhóm bán hàng trong việc chuẩn bị của kế hoạch làm việc hàng tháng, hàng tuần, hàng ngày phù hợp để các kế hoạch kinh doanh hàng năm.
- Chuẩn bị kế hoạch cho phân phối, khu và tuyến giúp việc.

2. Thực hiện:

- Đảm bảo rằng các lộ trình cải tiến được theo sau bởi tất cả doanh số bán hàng cấp dưới
- Xác định và phát triển các lĩnh vực tiềm năng, thị trường mới cho sản phẩm trong khu vực phụ trách.
- Đảm bảo thực hiện tốt các kế hoạch xúc tiến và các chương trình (thương mại và tiêu dùng, đặc biệt sự kiện, tài trợ)
- Đảm bảo việc thực hiện phân phối, khu và tuyến đường hỗ trợ theo kế hoạch.
- Đảm bảo việc đào tạo thích hợp và phát triển của các giám sát bán hàng khu vực, thông qua các buổi huấn luyện ngắn ngày để có hiệu quả góp phần thực hiện mục tiêu kinh doanh đề ra.

- Truyền đạt và thực hiện tất cả các định hướng liên quan đến chính sách của công ty đến nhà phân phối, giám sát bán hàng, nhân viên bán hàng và các cửa hàng thương mại.
- Tiến hành đánh giá hiệu suất của giám sát bán hàng khu vực dựa trên các tiêu chuẩn quy định.
- Tư vấn về xu hướng thị trường và các lĩnh vực hoạt động cơ bản đến nâng cao doanh số bán hàng trong khu vực quản lý.

3. Đánh giá

- Đánh giá thị trường kịp thời, đầy đủ và chính xác thông tin phản hồi..., báo cáo hàng tuần, tháng hoạt động tại thị trường quản lý cho quản lý cấp trên.
- Nhận xét và đánh giá các hoạt động trong tháng của giám sát bán hàng, nhà phân phối, hệ thống bán buôn và nhân viên bán hàng thực hiện để đảm bảo tất cả các hoạt động được liên kết đến, hướng dẫn chính sách, kế hoạch và chương trình.
- Nhận xét và đánh giá doanh thu thực tế và kết quả tài chính so với ngân sách.
- Tiến hành rà soát khu vực hoạt động hàng tháng cho các bước tiếp theo, kế hoạch hành động và chương trình.
- Nhận xét và đánh giá các khu bán hàng giám sát,.. đánh giá kết quả thực hiện hệ thống và thảo luận các bước tiếp theo, kế hoạch hành động và chương trình. .

MONG MUỐN

- Vị trí:
- Gia nhập một tổ chức làm việc chuyên nghiệp và gắn bó lâu dài.
- Lương : 25.000.000 vnd + Phụ Cấp + Thưởng .
- Thời gian nhận việc: Khi có thư mời nhận việc.

TP Nha Trang, Ngày 14 tháng 04 năm 2024
Người khai

Văn Hữu Thọ