



# TRƯƠNG TRÍ MINH

Chuyên viên Kinh doanh



26/10/1996



0911 911 862



minhtruong26010@gmail.com



19 Bà Hom, Phường 13, Quận 6, TP.HCM

## HỌC VẤN

Trường Đại Học Công Nghệ TP.HCM  
Quản Trị Kinh Doanh  
2014 - 2018

## KỸ NĂNG

- Kỹ năng phân tích và xử lý tình huống.
- Kỹ năng giao tiếp, đàm phán và hiểu biết sâu sắc về thị trường.
- Kỹ năng làm việc nhóm và làm việc độc lập.
- Kỹ năng thuyết trình trước đám đông.
- Năng động và chủ động trong công việc Khả năng chịu áp lực cao
- Thành thạo tin học văn phòng : Excel, Word, Powerpoint,...
- Thành thạo các phần mềm thiết kế : Photoshop, Illustrator, Capcut,...
- Chụp ảnh và quay dựng video.

## NGÔN NGỮ

- Tiếng Anh

## MỤC TIÊU NGHỀ NGHIỆP

Mục tiêu ngắn hạn: Có thể học hỏi tích lũy được nhiều kinh nghiệm trong quá trình làm việc. Và với những gì bản thân đã học hỏi được, tôi có thể đóng góp hết sức mình cho công ty và có được cơ hội trở thành nhân viên chính thức của công ty.

Mục tiêu dài hạn: Trở thành nhân viên đầy đặn kinh nghiệm để có thể giúp đỡ và truyền lửa cho thế hệ sau. Phấn đấu đạt được những vị trí cao hơn ở công ty

## QUÁ TRÌNH LÀM VIỆC

2018

-

2019

### CÔNG TY CP ĐT & DV ĐẤT XANH MIỀN NAM

Chuyên viên kinh doanh

Chịu trách nhiệm về việc phát triển và duy trì mối quan hệ kinh doanh với khách hàng, tối ưu hóa doanh số bán hàng và đảm bảo sự hài lòng của khách hàng.

- Xây dựng và duy trì mối quan hệ với khách hàng tiềm năng, bao gồm cả những người muốn mua hoặc bán nhà.
- Cung cấp thông tin chi tiết về thị trường bất động sản, giúp khách hàng hiểu rõ hơn về các cơ hội đầu tư, giá cả, và quy trình pháp lý.
- Tạo và duy trì danh sách các bất động sản có sẵn để bán hoặc cho thuê, đồng thời đảm bảo rằng thông tin là chính xác và hấp dẫn đối với khách hàng.
- Tham gia vào quá trình đàm phán giữa người mua và người bán để đạt được điều kiện và giá cả phù hợp cho cả hai bên.
- Tạo chiến lược quảng cáo và tiếp thị để tăng cường sự nhận thức về các dự án bất động sản và thu hút khách hàng tiềm năng.
- Theo dõi xu hướng thị trường bất động sản, đánh giá giá cả và dự báo các cơ hội đầu tư.
- Hỗ trợ khách hàng trong việc chuẩn bị các tài liệu pháp lý cần thiết và đảm bảo rằng quy trình mua bán diễn ra thuận lợi.
- Xây dựng và duy trì mối quan hệ với các đối tác liên quan như các công ty tài chính, đơn vị xây dựng, và các chuyên gia pháp lý

2019  
–  
2021

## CÔNG TY CỔ PHẦN TƯ VẤN ĐẦU TƯ KIM AN

### Nhân viên tuyển dụng

Tập trung vào quá trình tìm kiếm, chọn lọc, và thu hút nhân sự có chất lượng để đáp ứng nhu cầu nhân sự của công ty.

- Làm việc chặt chẽ với các bộ phận khác để hiểu rõ nhu cầu nhân sự hiện tại và dự báo nhu cầu tương lai của công ty.
- Sử dụng các phương tiện tuyển dụng như trang web công ty, các trang web việc làm, mạng xã hội, và cơ sở dữ liệu nhân sự để tìm kiếm ứng viên phù hợp.
- Đánh giá hồ sơ ứng viên để xác định xem họ có đáp ứng các yêu cầu công việc hay không.
- Tổ chức và thực hiện phỏng vấn để đánh giá kỹ năng, kinh nghiệm, và phù hợp văn hóa của ứng viên với công ty.
- Xác minh thông tin và đánh giá từ người tham chiếu để xác định sự tin cậy và khả năng làm việc của ứng viên

2021  
–  
2024

## CÔNG TY CỔ PHẦN PROPERTY X

### Chuyên viên kinh doanh

Quảng bá, môi giới và tư vấn về giao dịch bất động sản. Tìm kiếm khách hàng mới, đàm phán hợp đồng và hỗ trợ khách hàng trong quá trình mua bán hoặc thuê nhà.

- Tìm kiếm cơ hội mới và xây dựng mối quan hệ với khách hàng tiềm năng, bao gồm cả người muốn mua, bán, hoặc thuê bất động sản.
- Đánh giá giá trị của bất động sản dựa trên các yếu tố như vị trí, kích thước, tiện ích xung quanh, và điều kiện thị trường. Phát triển chiến lược quảng cáo và tiếp thị để tăng cường sự nhận thức về bất động sản mà họ đang đại diện. Sử dụng các kênh trực tuyến, truyền hình, in ấn, và các sự kiện tuyển dụng.
- Tổ chức cuộc họp với khách hàng để hiểu rõ nhu cầu và mong muốn của họ, cung cấp thông tin chi tiết và hướng dẫn xem nhà.
- Thực hiện các quá trình đàm phán giữa người mua và người bán để đạt được thỏa thuận về giá cả và các điều khoản khác. Hỗ trợ khách hàng trong quá trình mua, bán hoặc thuê bất động sản, giải quyết mọi vấn đề phát sinh và đảm bảo họ hài lòng.
- Theo dõi xu hướng thị trường, đánh giá cạnh tranh, và đưa ra đề xuất chiến lược để nắm bắt cơ hội kinh doanh.
- Hỗ trợ khách hàng trong quá trình chuẩn bị và xử lý các tài liệu pháp lý liên quan đến giao dịch bất động sản.
- Ghi chép thông tin về các giao dịch, theo dõi doanh số bán hàng và tạo báo cáo cho quản lý và các bên liên quan.

2024  
–  
2024

## CÔNG TY CỔ PHẦN XE KHÁCH & DỊCH VỤ MIỀN TÂY

### Chuyên viên kinh doanh

Thông qua các online và offline, sự kiện lái thử và mối quan hệ để tìm kiếm cơ hội bán hàng.

- Chào đón khách hàng khi họ đến showroom xem xe
- Tìm hiểu nhu cầu của khách hàng để tư vấn dòng xe phù hợp về mẫu mã, tính năng, động cơ, và giá cả.
- Cung cấp thông tin về các chương trình khuyến mãi, ưu đãi trả góp, lãi suất hoặc các dịch vụ hậu mãi đi kèm.
- Khi khách hàng đồng ý mua, sẽ thực hiện quy trình lập hợp đồng, thỏa thuận thanh toán và các thủ tục giấy tờ liên quan.
- Đảm bảo rằng xe được chuẩn bị và giao đúng hẹn, theo yêu cầu của khách hàng.
- Đảm bảo rằng khách hàng cảm thấy hài lòng với trải nghiệm mua xe, từ giai đoạn tư vấn, lái thử đến giao xe.
- Theo dõi và hỗ trợ khách hàng sau khi mua xe, như tư vấn bảo dưỡng, xử lý các vấn đề phát sinh.
- Quản lý và duy trì thông tin liên lạc với khách hàng tiềm năng và khách hàng cũ, gia tăng và tạo cơ hội bán hàng.