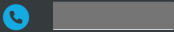




Phan Quốc Hùng

TRƯỞNG PHÒNG KINH DOANH

THÔNG TIN CÁ NHÂN



01/12/1998



Cổ Nhuế- Bắc Từ Liêm- Hà Nội

CÁC KỸ NĂNG

- Quản lý đội nhóm
- Tư duy bán hàng.
- Giao tiếp và xử lý tình huống.
- Phân tích thị trường.
- Xây dựng quy trình bán hàng .

SỞ THÍCH

Đọc sách, nghiên cứu phát triển bản thân.

MỤC TIÊU NGHỀ NGHIỆP

Mong muốn đảm nhận vị trí quản lý kinh doanh, nơi tôi có thể áp dụng kỹ năng, xây dựng chiến lược và tối ưu hóa quy trình bán hàng nhằm tăng trưởng doanh thu cho doanh nghiệp. Tôi luôn tìm kiếm cơ hội học hỏi, phát triển bản thân và mang lại giá trị cao nhất cho công ty.

HỌC VẤN

QUẢN TRỊ KHÁCH SẠN

10/2018 - 7/2021

HA NOI TOURISM COLLEGE

Tốt nghiệp loại Giỏi

KINH NGHIỆM LÀM VIỆC

TRƯỞNG NHÓM KINH DOANH

3/2022 - 12/2022

Công ty Cổ phần Giáo dục và Công nghệ Hùng Vương-

- Giới thiệu, tư vấn, thuyết phục khách hàng sử dụng sản phẩm của công ty.
- Tối ưu kịch bản bán hàng, bộ câu hỏi xử lý từ chối để tăng tỷ lệ chuyển đổi từ 9% lên 13%
- Điều hướng kịch bản bán hàng theo hướng cá nhân hóa giúp tăng giá trị trung bình các đơn hàng.
- Đảm bảo tỷ lệ chuyển đổi và doanh số của cá nhân và đội nhóm
- Báo cáo tiến độ kinh doanh theo tuần, tháng và đề xuất giải pháp cho quản lý.
- Doanh số nhóm cao nhất tháng 800.000.000đ.

TRƯỞNG PHÒNG KINH DOANH

12/2022 - 5/2024

Công ty Cổ phần Giáo dục và Công nghệ Hùng Vương-

- Quản lý, đào tạo, dẫn dắt đội ngũ sale quy mô 20 nhân sự fulltime đảm bảo mục tiêu doanh thu KPI phụ trách 1.800.000.000đ/tháng.
- Xây dựng kịch bản, quy trình bán hàng Telesale, thường xuyên cập nhật, tối ưu để nâng cao doanh số, tỷ lệ chuyển đổi.
- Xây dựng kế hoạch kinh doanh, theo dõi quá trình thực hiện và chịu trách nhiệm về kết quả của Team.
- Xây dựng Timeline làm việc, quy trình chăm sóc data đảm bảo tỷ lệ chuyển đổi ở mức 10-12%.
- Tuyển dụng, đào tạo, đánh giá nhân sự mới, mở rộng quy mô từ 10 lên 18 nhân sự trong 2 tháng, doanh số tăng trưởng 35%.
- Quản trị, theo dõi hiệu suất nhân sự qua các bộ chỉ số công việc qua đó có hành động và hỗ trợ kịp thời như tái đào tạo, review quy trình làm việc, sửa log... nhằm duy trì hiệu suất kinh doanh ở mức >85%.
- Lập báo cáo hàng ngày, tuần, tháng để có những đánh giá nhân sự và các vấn đề khác tham mưu cho Giám Đốc

GIẢI THƯỞNG VÀ THÔNG TIN NỔI BẬT

-7/2022 Doanh số nhóm có thành tích tốt nhất

-Đào tạo 2 Team Lead dẫn dắt các nhóm nhỏ quy mô nhân sự 3-5 người/team, doanh số đạt 600 triệu/tháng

