



NGÔ TRƯỜNG SƠN

Chuyên Viên Kinh Doanh



🏠 62/1 Bà Huyện Thanh Quan, Phường Mỹ An , Ngu Hanh Son District , Da Nang, Vietnam

PERSONAL PROFILE

Gender : Male
Birthday : 13/09/1986
Marital status : Married
Nationality : Vietnamese
Country : Vietnam
Address : 62/1 Bà Huyện Thanh Quan, Phường Mỹ An , Ngu Hanh Son District, Da Nang, Vietnam

CAREER INFORMATION

Level : Experienced (Non - Manager)
Salary : 10,000,000 - 12,000,000 VND
Job type : Full time
Industry : Sales / Business Development
Location : Da Nang

OBJECTIVES

- Ngắn hạn : Có một công việc ổn định, trở thành nhân viên xuất sắc, tích lũy thêm nhiều kinh nghiệm, rèn luyện kỹ năng xử lý công việc hiệu quả, chính xác, nhanh chóng.
- Dài hạn : Có cơ hội được làm một nhân viên cấp cao

EXPERIENCE

Year(s) of Experiment: 9

Current Level: Experienced (Non - Manager)

09/2021 - 09/2024 : Chuyên Viên Kinh Doanh Kênh B2B Khu Vực Miền Trung - CÔNG TY TNHH BAJO TIERRA VIỆT NAM - Full time

- Tìm kiếm, khai thác và chăm sóc khách hàng mới qua các đối tác như các công ty Tư Vấn Thiết Kế , Các Công Ty Xây Dựng, Chủ Đầu Tư tại khu vực Miền Trung.
- Tư vấn, báo giá, chốt đơn và hỗ trợ khách hàng mua sản phẩm Đá Granite, Đá Thạch Anh, Đá Nhân Tạo thương hiệu Bajo Tierra đến từ Ấn Độ : KH được phân công, KH tới kho mua hàng...
- Gặp gỡ KH thị trường theo sự phân công từ Sales Manager.
- Phối hợp với đồng nghiệp quản lý và điều phối đơn hàng từ lúc chốt đơn đến khi giao hàng.
- Thực hiện các công việc theo yêu cầu của cấp trên.

03/2016 - 08/2021 : Nhân Viên Phát Triển Thị Trường Khu Vực Miền Trung - CÔNG TY TNHH SRITHAI (VIỆT NAM) - Full time

Nhiệm vụ chính :

Mở rộng và phát triển khách hàng mới kênh thị trường (GT, Horeca, MT) tại khu vực miền Trung (theo yêu cầu của công ty).

- . Chăm sóc, duy trì và phát triển doanh số khách hàng hiện tại.
- . Hiểu sự tương tác của khách hàng và biết nắm bắt cơ hội hợp tác với các khách hàng tiềm năng.
- . Chịu trách nhiệm về chỉ tiêu khu vực phụ trách.
- . Xây dựng và duy trì mối quan hệ với các khách hàng hiện tại mạnh mẽ, lâu dài và thuyết phục khách hàng mới.
- . Đồng hành với khách hàng để hiểu nhu cầu, mục tiêu và xu hướng kinh doanh của họ để có thể phát triển các sản phẩm phù hợp với nhu cầu thị trường.
- . Xây dựng kế hoạch phát triển thị trường, bán hàng định kỳ hàng tháng.
- . Thực hiện các công việc theo yêu cầu của BGĐ

05/2010 - 02/2016 : Giám Sát Bán Hàng (Sales Supervisor) - Công Ty Cổ Phần Bóng Đèn Điện Quang Chi Nhánh Đà Nẵng

Nhiệm vụ chính:

- Chịu trách nhiệm trước Giám đốc Bán hàng về kết quả bán hàng trong khu vực phụ trách (Đà Nẵng - Quảng Nam)
- Lên kế hoạch bán hàng hàng ngày.
- Chịu trách nhiệm triển khai các chương trình khuyến mãi, trưng bày và các chương trình khác đến khách hàng.
- Chịu trách nhiệm những vấn đề liên quan đến khách hàng trong khu vực mình quản lý, đón tiếp khách hàng thanh toán công nợ đúng hạn.
- Báo cáo kết quả bán hàng hàng ngày và hoạt động của đối thủ cạnh tranh cho Giám đốc

EDUCATION

Highest Degree Level: College

Completion date 9-2007

College - Central Power College

Study majors in Electricity

SKILLS

Có tinh thần trách nhiệm trong công việc

Khả năng giao tiếp, giải quyết vấn đề tốt

Chịu được áp lực công việc

Linh hoạt, dễ thích nghi

Có khả năng làm việc độc lập và nhóm tốt

★ ★ ★

Chấp nhận đi công tác

★ ★ ★

LANGUAGES

English - Intermediate