



# Nguyễn Thị Thùy Linh

Nhân viên kinh doanh

**Ngày sinh:** 24/12/1996

**Giới tính:** Nữ

**Điện thoại:** [REDACTED]

**Email:** [REDACTED]

**Địa chỉ:** 85/29 Xuân Thủy, Cầu Giấy, Hà Nội

**Thường trú:** Bình Nguyên, Kiến Xương, Thái Bình

**Website:** [REDACTED] id=100006952969449

## MỤC TIÊU NGHỀ NGHIỆP

Áp dụng những kiến thức, kinh nghiệm của bản thân để trở thành nhân viên chuyên nghiệp, đồng thời cố gắng nâng cao chuyên môn để mang đến nhiều giá trị cho doanh nghiệp. Từ đó giúp công ty phát triển và mở rộng.

## HỌC VẤN

08/2014 - 03/2019

**Đại học Thương Mại**

Chuyên ngành: Quản trị kinh doanh tổng hợp

08/2016 - 05/2019

**Đại học Thương Mại**

Chuyên ngành: Kế Toán

## KINH NGHIỆM LÀM VIỆC

01/2018 - 02/2019

**Tập đoàn SSG- Sân tập Golf Mỹ Đình Pearl**

*Nhân viên kinh doanh và chăm sóc khách hàng*

- Tư vấn, hỗ trợ khách hàng tìm hiểu các dịch vụ của sân tập Golf Mỹ Đình Pearl.
- Liên hệ khách hàng để nhận phản hồi về dịch vụ tại sân tập sau khi khách hàng sử dụng dịch vụ tại đây.
- Hỗ trợ khách hàng thanh toán sau khi sử dụng dịch vụ.

02/2019 – 12/2019

**Tổng công ty xây dựng Hòa Bình**

*QC*

- Tiếp nhận hồ sơ từ giám sát hiện trường để tổng hợp báo cáo ngày, tháng, năm tình hình hiện trường thi công.

- Làm hồ sơ thanh toán

1/2020 – 6/2021

**Công ty TNHH Yakult Việt Nam**

*Nhân viên phát triển miền Bắc*

- Thuộc đội Phát Triển miền Bắc của công ty, mở rộng thị trường trong khu vực Hà Nội và một vài tỉnh thành giáp Hà Nội:
  - + Tìm kiếm, khảo sát, thiết lập các cửa hàng mới nhằm mở rộng thị trường cho công ty
  - + Tuyển dụng, lập kế hoạch, hướng dẫn đào tạo đội ngũ nhân viên bán hàng tại công ty.
  - + Lên kế hoạch, thực hiện các chương trình sampling, hội chợ,...
  - + Kiểm tra, kiểm soát hàng hóa, quà tặng, vật dụng,... thuộc cửa hàng.

- Thành tích đạt được:
- + Trong năm 2020 tham gia mở rộng thị trường công ty sữa Yakult thêm 2 cửa hàng tại Hà Nội và 3 cửa hàng tại các tỉnh thành miền Bắc như Sơn Tây, Bắc Ninh và ngoại thành Hà Nội là Thường Tín.
- + 6 tháng đầu năm 2021: tham gia vào dự án thiết lập kênh bán hàng mới của công ty Yakult là kênh Market

08/2021 - 04/2022

#### **Công ty TNHH ĐTTM XNK An Phát**

##### *Giám sát khu vực*

- Khảo sát thị trường, tìm kiếm khách hàng tiềm năng theo đánh giá tiêu chí mở NPP, đại lý tại các tỉnh miền Bắc của công ty.
- Xây dựng kế hoạch bán hàng theo tháng cho NPP tại các tỉnh, theo dõi kiểm soát, rà soát công tác bán hàng, đề xuất các phương án dựa trên thay đổi của thị trường nhằm đảm bảo mục tiêu doanh số.
- Theo dõi, rà soát, đốc thúc công nợ, đảm bảo khách hàng thực hiện đúng chính sách công nợ của công ty.

## **CÁC KỸ NĂNG**

---

### **Tin học văn phòng**

- Sử dụng công cụ Word, Excel, Power Point

### **Tiếng Anh**

Giao tiếp cơ bản

### **- Kỹ năng/sở trường:**

Làm việc nhóm

Quản lý giao tiếp

Giải quyết vấn đề

Quản lý sáng tạo

Quản lý thời gian

Học hiệu quả

Quản lý stress