



Đặng Quân Tùng

NHÂN VIÊN KINH DOANH



0846986333



dangtung1704@gmail.com



<https://www.facebook.com/dang.tung1704/>



số nhà 03b2 Khu tập thể a23
Bộ Công An, Bùi Xương Trạch,
Khương Đình, Thanh Xuân,
Hà Nội

CÁC KỸ NĂNG

- SỬ DỤNG THÀNH THẠO CÁC
CÔNG CỤ WORD, EXCEL

SỞ THÍCH

Đi du lịch
Chơi bóng đá, Bi-a
Xem phim, nghe nhạc ...

Áp dụng những kinh nghiệm về kỹ năng bán hàng và sự hiểu biết về thị trường để trở thành một nhân viên bán hàng chuyên nghiệp, mang đến nhiều giá trị cho khách hàng. Từ đó giúp Công ty tăng số lượng khách hàng và mở rộng tập khách hàng.

KINH NGHIỆM LÀM VIỆC

THẨM MỸ VIÊN BÍCH NGUYỆT

2015 - 2016

Nhân viên kinh doanh

Xác định rõ khách hàng mục tiêu cần nhắm tới
Giới thiệu, tư vấn sản phẩm, giải đáp các vấn đề thắc mắc của khách hàng qua điện thoại hoặc trực tiếp.

Anh ngữ Ms. Hoa - Trung tâm tiếng Anh cho người mất gốc

2016 - 2017

Nhân viên tư vấn khóa học tiếng anh

- Tham gia các hoạt động tuyển sinh.
- Giới thiệu và tư vấn về chương trình đào tạo các khóa học TOEIC, Giao tiếp, IELTS tại hệ thống công ty cho học viên, khách hàng tiềm năng.
- Chủ động liên hệ học viên tiềm năng theo danh sách được cung cấp hoặc tự khai thác thông qua điện thoại, email, gặp trực tiếp tại Văn phòng.
- Tham gia tuyển chọn và đào tạo nghiệp vụ cho nhân viên, đối tác tuyển sinh mới.

CÔNG TY CỔ PHẦN CÔNG NGHỆ HARAVAN

2017 - 2019

Nhân viên kinh doanh phần mềm

Tư vấn sản phẩm phù hợp chính xác với nhu cầu của khách hàng và trực tiếp ký kết hợp đồng tạo ra giá trị cho doanh nghiệp.

Tìm hiểu sâu về các sản phẩm của Haravan và thị trường thương mại điện tử.
Sử dụng thông tin khách hàng có sẵn để liên lạc và tư vấn cho khách hàng phù hợp với sản phẩm.

Tìm kiếm và phát triển khách hàng tiềm năng phù hợp với Haravan cung cấp dịch vụ;

Theo dõi, hỗ trợ và quản lý khách hàng có năng lực tư vấn chốt đơn;

Xử lý nhanh chóng những phản hồi từ khách hàng.

Công ty TNHH HBG

2019 - 2023

Quản lý nhân viên kinh doanh

Triển khai chiến lược, đề xuất các giải pháp và xây dựng kế hoạch Tư vấn bán hàng cho đội nhóm, phòng ban

Quản lý, điều phối công việc của đội nhóm nhằm đạt và vượt được các chỉ tiêu KPI;
Phối hợp với bộ phận marketing để thực hiện các chương trình marketing của công ty nhằm phát huy cao nhất hiệu quả của kế hoạch marketing theo mục tiêu đề ra;
Lập kế hoạch và triển khai hoạt động chăm sóc khách hàng thường xuyên nhằm duy trì mối quan hệ, giữ chân khách hàng

Thiết lập các quy trình, tìm các biện pháp để cải tiến liên tục các hoạt động Tư vấn bán hàng

Thúc đẩy, tạo động lực cho các thành viên trong đội nhóm

Các công việc khác theo sự phân công của Ban lãnh đạo

HỌC VẤN

VĂN THƯ - LƯU TRỮ

2013 - 2016

Đại Học Nội Vụ Hà Nội

Tốt nghiệp loại khá

