

Phạm Thị Anh Thư

Vị trí: sale thị trường quốc tế / phát triển đơn hàng xuất
FOB | Female | 02/03/1989



Experience	4 years
Latest company	TỔNG CÔNG TY MAY NHÀ BÈ as Vị trí: sale thị trường quốc tế / phát triển đơn hàng xuất FOB
Highest education	College
Languages	Vietnamese - Native English - Intermediate
Email	thu.pham89@gmail.com
Phone	+84936809866
Address	202 mỹ kim 2 , p.tân phong , q7, District 7, Ho Chi Minh City

SUMMARY

Giao tiếp tốt – Thích nghi nhanh chóng – Ham học hỏi

WORK EXPERIENCE

01/2011 - 04/2011

Chuyên Viên Marketing và tổ chức sự kiện

VEDETTE CAFÉ LOUNGE, HCMC

- Lập và thực hiện kế hoạch Marketing online cho quán
- Làm việc với PG, ca sĩ và quản lý các nhóm nhảy
- Theo dõi phản hồi của khách sau các sự kiện, tìm hiểu hành vi khách hàng nhằm cải thiện chất lượng phục vụ
- Thường xuyên làm việc với bộ phận chăm sóc khách hàng nhằm đảm bảo mọi hoạt động diễn ra đúng thời gian theo kế hoạch

Kỹ năng đạt được: Hoạch định, Giao tiếp, Đàm phán, Marketing

02/2010 - 06/2011

Chuyên viên sourcing kiêm thư ký VP

midwest global vietnam

Vị trí: Chuyên viên sourcing kiêm thư ký VP

Thành tích: *tìm kiếm và cung cấp vật liệu xây dựng cho các công trình lớn như Crescent mall , Sunrise city , Pullman Vũng Tàu*

- Tìm kiếm nhà sản xuất nhựa và gốm sứ ở Việt Nam xuất khẩu sang Úc và Mỹ;
- Tìm kiếm nhà sản xuất vật liệu xây dựng cơ bản cao cấp cho thị trường Châu Âu tại TPHCM, các tỉnh lân cận và miền Bắc;
- Sắp xếp lịch cho Giám Đốc với đối tác;
- Xuống xưởng sản xuất kiểm tra chất lượng hàng hóa xuất trước khi xuất đi;
- Đặt tàu xuất hàng , thỏa thuận giá xuất phù hợp đảm bảo mức giá phù hợp để báo giá cho khách hàng bên Mỹ, Úc và Đức
- Kiểm soát và theo dõi đơn hàng chắc chắn được chuyển tới nơi đúng thời hạn

Kỹ năng đạt được : *đàm phán, giao tiếp , thuyết phục , lập cuộc hẹn với khách hàng hoặc đối tác mới, kiểm soát hàng hóa xuất đi*

02/2012 - 12/2014

TỰ KINH DOANH

CÔNG TY TNHH HỎA AN NAM

Thành tích: *Trở thành nhà cung cấp shisha độc quyền tại Việt Nam*

- Chịu trách nhiệm tìm kiếm nhà cung cấp từ Dubai đến Mỹ, phân phối shisha cho các quán café và nhà hàng lớn ở TP.HCM, Hà Nội và Đà Nẵng
- Xây dựng và Phát triển mối quan hệ với khách hàng mới, quản lý và tăng cường mối quan hệ với khách hàng hiện tại
- Khách hàng chủ yếu: các lounge nổi tiếng tại TpHCM, Hà Nội và Đà Nẵng

03/2014 - 02/2015

Team Leader - Sales thị trường Hà Nội

EASY TAXI VIỆT NAM – ROCKET INTERNET

Thành tích: *Vượt chỉ tiêu 60% target cam kết; thuyết phục thành công hơn 50 tài xế taxi tham gia và sử dụng ứng dụng của công ty; có mối quan hệ tốt với các doanh nghiệp lớn như Deloitte Việt Nam*

- Tìm kiếm các khách hàng doanh nghiệp tiềm năng cho công ty, đưa ra cá chương trình ưu đãi nhằm khuyến khích họ sử dụng dịch vụ của công ty nhằm đưa đón nhân viên và khách hàng;
- Là ứng dụng yêu cầu Taxi đầu tiên của Việt Nam , thuộc tập đoàn Rocket Internet của Đức;

- Tiếp nhận và xử lý các yêu cầu của khách hàng;
- Phát triển đội ngũ Sales tại Hà Nội, quản lý đội ngũ 5 nhân viên.

11/2015 - Present

Vị trí: sale thị trường quốc tế / phát triển đơn hàng xuất FOB

TỔNG CÔNG TY MAY NHÀ BÈ

(NBC – Tổng Công Ty cổ phần may Nhà Bè là một trong những doanh nghiệp hàng đầu của ngành dệt may Việt Nam xuất khẩu sang thị trường quốc tế, sở hữu 37 nhà máy với 25,000 cán bộ công nhân viên).

Thành tích: *tiếp cận, phát triển và làm việc được với các khách hàng của nhãn hàng lớn : ASOS (Anh), Bardot (Úc), Uniqlo (Nhật), tập đoàn ITOCHU (Nhật)...*

- Tìm kiếm các khách hàng mới. Tiếp nhận và xử lý các thông tin sản phẩm để báo giá do khách hàng cung cấp và chuyển cho bộ phận phát triển nguyên phụ liệu.
- Cùng với nhóm phát triển nghiên cứu sản phẩm để làm mẫu gửi khách duyệt Đàm phán và báo giá cho khách.

EDUCATION

09/2007 -

quản trị kinh doanh

High school - Hong Bang Private University, HCMC

12/-0001 - 12/-0001

quản trị kinh doanh

College - hồng bàng