

**Trần Hải**

Trưởng nhóm kinh doanh

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| THÔNG TIN LIÊN HỆ  Ngày sinh 27-11-1991  Giới tính Nam  Điện thoại 0971 132 139  Email: Haitran.thinhquang@gmail.com  Địa chỉ: 108 Thịnh Quang, Đống Đa, Hà Nội  QUAN ĐIỂM NGHỀ NGHIỆP  Làm việc hết mình vì phát triển vững bền của công ty  MỤC TIÊU NGHỀ NGHIỆP  Với hơn 10 năm làm trong bộ phận kinh doanh, tôi đã tích lũy được những kinh ngiệm trong việc lập kế hoạch, đào tạo, đàm phán, và chốt sale hiệu quả. Tôi muốn mình có thể nâng cao trình độ quản lý, đóng góp nhiều hơn vào sự phát triển của công ty giúp công ty phát triển danh sách khách hàng và gia tăng doanh số.  SỞ THÍCH  ● Giao lưu bạn bè, họp nhóm.  ● Chơi thể thao tennis  ● Hát karaoke  ● Du lịch & Khám phá.  ● Đọc sách  KỸ NĂNG  Thuyết trình:  Phân tích:  MS Office:  Tư vấn:  Làm việc nhóm |  | HỌC VẤN  **⌛ 2008 – 2012** |
| Đại học kinh tế - kỹ thuật công nghiệp  KINH NGHIỆM LÀM VIỆC |
| **Công Ty LG ELECTRONICS Việt Nam**  **⌛2012-2017**  **12 – 2018**  **Chuyên viên kinh doanh**   * Giới thiệu sản phẩm, tư vấn và thuyết phục khách hàng sử dụng sản phẩm LG tại các siêu thị điện máy : HC, Mediamart, Điện Máy Xanh…   Lập báo cáo bán hàng,mức độ tiêu thụ, theo dõi doanh số, phản hồi của đại lý, chương trình khuyến mại của LG và đối thủ.   * Đảm bảo doanh số trung bình từ 1,5 tỷ - 3 tỷ/tháng * Đảm bảo hình ảnh trưng bày tại khu vực/quầy kệ phụ trách * Báo cáo tình hình tồn kho cho bộ phận quản lí hàng ngày, ko để tình trạng hết hàng, thiếu hàng… * Nắm bắt thông tin thị trường, tìm hiểu đối thủ cạnh tranh từ đó đề xuất phương án lên cấp trên nhằm tăng doanh thu.   **⌛ 5/2018 – 3/2021**  **Công ty TNHH Hitejinro Việt Nam**  **Chuyên viên kinh doanh/ Trưởng nhóm kinh doanh**   * Từ tháng 5/2018 – 3/2019 làm nhân viên kinh doanh phụ trách kinh doanh sản phẩm rượu soju jinro * Tìm kiếm và phát triển khách hàng có nhu cầu sử dụng, mua bán rượu soju jinro (là các hệ thống nhà hàng, khách sạn, Bar, Karaoke…) * Từ tháng 3/2019 – 3/2021 làm trưởng nhóm kinh doanh quản lý sản lượng của cá nhân và phòng kinh doanh * Xây dựng kế hoạch, tháng, quý, năm phục vụ mục tiêu phát triển bao phủ thị trường và hoàn thành chỉ tiêu kinh doanh do ban lãnh đạo đặt ra. * Tuyển dụng, đào tạo, huấn luyện đội ngũ nhân viên kinh doanh * Xây dựng tuyến bán hàng, quản lí danh sách khách hàng của NVKD   - Quản trị đội ngũ nhân viên kinh doanh qua hệ thống DMS và hình ảnh về giờ giấc, nội quy làm việc theo đúng yêu cầu công ty.  - Kiểm soát hàng tồn, lên kế hoạch đặt hàng với Nhà Phân Phối   * Thực thi các chương trình khuyến mãi và chương trình trưng bày của công ty. * Lên lịch và đi thị trường để giám sát, xây dựng mối quan hệ với khách hàng và đào tạo NVKD * Kiểm tra thực hiện POSM, triển khai các chương trình khuyến mại. * Theo dõi quá trình thanh toán, thu hồi công nợ của khách hàng và nhà phân phối. * Đào tạo và quản lí đội ngũ PG, xây dựng lịch làm việc, doanh số, chịu trách nhiệm về hình ảnh của công ty tại khu vực quản lí * Phối hợp chặt chẽ với các bộ phận khác đảm bảo thực hiện công việc hiệu quả nhằm phát triển chung cho công ty. * Đề xuất các chương trình phù hợp với khu vực phụ trách lên ban lãnh đạo nhằm tăng doanh số bán ra. * Đảm bảo doanh số cá nhân từ 400 – 500 triệu và doanh số nhóm phụ trách từ 2 – 3 tỷ/tháng   **⌛ 2/2022 – 11/2022**  **Công ty TNHH Visang Việt Nam**  **Trưởng nhóm kinh doanh**   * Lập kế hoạch tiếp cận khách hàng doanh ngiệp, trường học…, nhằm phát triển khách hàng mới, tăng doanh thu cho công ty. * Tuyển dụng và đào tạo nhân sự cho nhóm phụ trách * Xây dựng kịch bản bán hàng, chịu trách nhiệm đào tạo, huấn luyện đội ngũ nhân viên kinh doanh, nhân viên telesale… * Vận hành đội nhóm, thúc đẩy tinh thần làm việc cho nhóm, hỗ trợ nhân viên trong quá trình làm việc * Phối hợp với đội ngũ Marketing xây dựng chương trình quảng bá thương hiệu công ty và thu thập thông tin khách hàng * Đàm phán với khách hàng, ký kết và thực hiện hợp đồng, theo dõi quá trình thanh toán hợp đồng, công nợ, và các công việc chăm sóc khách hàng trước, trong và sau hợp đồng. * Tổng hợp và báo cáo về các hoạt động, kết quả đạt được của nhóm với cấp trên.   Thành tích đạt được   * Năm 2015 vượt chỉ tiêu doanh số 120 % trong 6 tháng liên tiếp * Đoạt giải Best Sales (Nhân viên bán hàng xuất sắc nhất) năm 2015 * Năm 2019 đạt giải nhân viên bán hàng xuất sắc nhất năm với doanh thu 128% cả năm ( có chứng chỉ ) * Năm 2020 đạt giải nhân viên bán hàng xuất sắc nhất năm với doanh thu 113% cả năm ( có chứng chỉ ) * Năm 2019 là đại diện cho công ty Hitejinro Việt Nam sang Hàn Quốc dự lễ trao giải nhân viên xuất sắc nhất công ty trên toàn thế giới   Click or tap here to enter text. |
|  |

Click or tap here to enter text.

Click or tap here to enter text.

Created by danhbavieclam.vn