



DO HOANG LINH CHI

Sales & Marketing

KINH NGHIỆM

WORK HISTORY

2014

Tokyo Byokane VN
Sales & marketing
Phòng Kinh doanh

2015 - 2019

CTCP Traphaco
Quản lý nhân hàng
Phòng Marketing

2020 - 2021

Yamaha Motor VN
Sales Trainer
Phòng Kinh doanh

ĐÔI NÉT VỀ BẢN THÂN

Là một người đam mê với Sales và Marketing, tôi luôn đặt 100% sự nỗ lực vào công việc, không ngừng tìm hiểu, sáng tạo để đạt được kết quả cao hơn.

Tôi mong muốn được làm việc trong môi trường chuyên nghiệp, năng động để phát huy tối đa lợi thế của mình, được ghi nhận xứng đáng và gắn bó lâu dài trong lộ trình phát triển của Quý công ty.

HỌC VẤN VÀ CHUYÊN MÔN

Thạc sỹ Quản trị kinh doanh
Solvay Brussel School

Cử nhân Quản trị kinh doanh quốc tế
ĐH Kinh tế quốc dân

KỸ NĂNG

Sales & Marketing
Lập & triển khai kế hoạch
Đào tạo, thuyết trình
Quản lý thời gian
Làm việc nhóm và làm việc độc lập
Giao tiếp hiệu quả
Tư duy sáng tạo

NGOẠI NGỮ

Tiếng Anh: thành thạo
IELTS 7.0
TOEIC 815

LIÊN HỆ

Địa chỉ: Láng Thượng, Đống Đa, Hà Nội
ĐT: 035 2358 078
Email: dohoanglinhchi01@gmail.com

Sales & Marketing

- Nghiên cứu thị trường và khách hàng
- Lập kế hoạch marketing tổng thể cho sản phẩm (4Ps và ngân sách)
- Thực hiện và kiểm tra giám sát, đánh giá các chương trình marketing đã được duyệt
- Quản lý thanh toán các khoản chi phí và giám sát ngân sách marketing chi theo kế hoạch được duyệt
- Quản lý dự án và làm việc trực tiếp với các đối tác cung cấp bên ngoài, trong phạm vi chuyên môn, về các hoạt động: quảng cáo, sản xuất TVC, viết bài, xây dựng nội dung...
- Đề xuất, xây dựng, triển khai các chương trình thúc đẩy thương hiệu, khuyến mại, (trưng bày, POSM...), sự kiện; hội nghị khách hàng

Đào tạo bán hàng

- Phân tích nhu cầu và lập kế hoạch đào tạo
- Biên soạn, cập nhật, tối ưu hóa tài liệu đào tạo và phương pháp đào tạo
- Trực tiếp đào tạo cho đội ngũ bán hàng (nhân viên bán hàng và nhân viên đại lý)
- Theo dõi, đánh giá hiệu quả công việc của học viên sau khi đào tạo
- Đề xuất các chương trình đào tạo phù hợp với xu hướng thị trường và tình trạng thực tế của học viên.

Dự án đặc biệt

- Triển khai ERP (bán hàng, quản lý kho, quản lý ngân sách)
- Triển khai dự án bán hàng online và digital marketing
- Triển khai dự án E-learning

THÀNH TÍCH

- Triển khai thành công và đúng hạn các dự án được giao
- Giải 3 chương trình thi đua toàn công ty Traphaco nhờ đột phá doanh số sản phẩm được giao
- Tăng hiệu quả làm việc của nhân viên đại lý Yamaha thông qua các chương trình đào tạo kỹ năng bán hàng.