

Đào Thị Kiều Nga



Thông tin liên hệ

Ngày sinh 02/06/1992
Giới tính Nữ
Điện thoại 0938 93 66 92
Email daokieunga9217@gmail.co m
Địa chỉ Số 11 Xa La, Phúc La, Hà Đông, Hà Nội
Website http://fb.com/nguyenva na

Kỹ năng

Tin học văn phòng Tiếng

Anh

Sở thích

Đọc sách Thể thao: basketball

Học vấn

10/2010 - 05/2014

Đại học Hà Nội
Chuyên ngành: Ngôn ngữ Pháp

Kinh nghiệm làm việc

09/2019 - nay

Công ty cổ phần anh ngữ English Now Global
Giám đốc trung tâm

- Xây dựng kế hoạch kinh doanh tháng, quý, năm cá nhân căn cứ trên doanh số được giao từ Ban Giám đốc.
- Triển khai kế hoạch marketing tại chi nhánh bao gồm các hoạt động marketing online, offline của chi nhánh, của văn phòng tổng...
- Triển khai teamsales đi thị trường, tiếp cận và thu thập database khách hàng, tiến hành telesale mời khách hàng đến chi nhánh tư vấn học.
- Triển khai các hoạt động tư vấn khách hàng, mời khách hàng test trình độ, học thử, tư vấn ưu đãi và chốt khách hàng, chăm sóc khách hàng, giải đáp các thắc mắc của khách hàng trong phạm vi các công việc của sale.
- Tổ chức đào tạo kỹ năng bán hàng, kỹ năng sản phẩm, chăm sóc khách hàng ... cho các nhân viên sales.
- Quản lý và kiểm soát việc thực hiện kế hoạch hàng ngày của từng nhân viên.
- Tổ chức các hoạt động chăm sóc khách hàng, gọi khảo sát lấy ý kiến khách hàng sau khi tham dự hoạt động trải nghiệm và học tại English Now Global.
- Quản lý và giám sát vận hành của toàn bộ chi nhánh: thời khóa biểu, chất lượng giảng dạy của GV, phần mềm và giải quyết các vấn đề liên quan tới phòng, quận...

06/2018 - 07/2019

Công ty cổ phần anh ngữ Apax English
Trưởng nhóm tư vấn tuyển sinh

- Duy trì, phát triển khách hàng tiềm năng trong lĩnh vực kinh doanh của Công ty, cập nhật thông tin về khách hàng, tìm kiếm và tiếp cận khách hàng để tư vấn/ bán khóa học
- Phối hợp với các bộ phận liên quan thực hiện các buổi hội thảo, sự kiện của trung tâm hoặc công ty tổ chức và các buổi học thử cho học sinh
- Tư vấn, chia sẻ và giải thích cho khách hàng về nội dung chương

trình học, các khóa học và chính sách bán hàng của trung tâm

4. Cập nhật các Chương trình Trải nghiệm khách hàng mới nhất của trung tâm cho khách

5. Tổ chức đào tạo kỹ năng bán hàng, kỹ năng sản phẩm, chăm sóc khách hàng ... cho các nhân viên sales.

6. Quản lý nhóm sale 15 nhân viên, kiểm soát việc thực hiện kế hoạch hàng ngày của từng nhân viên.

7. Triển khai các hoạt động direct sales, marketing online, offline của chi

nhánh 8. Các công việc khác theo sự phân công của Giám đốc chi nhánh