



# Phạm Bích Thủy

Trưởng Nhóm Kinh Doanh - 5 Năm Kinh Nghiệm

## KINH NGHIỆM LÀM VIỆC

### Tư Vấn Thẩm Mỹ Trực Tiếp

Tazama Premium Care

06/2023 - Hiện Tại

- Tư vấn trực tiếp Giới thiệu, tư vấn sản phẩm dịch vụ của công ty một cách chuyên nghiệp. Bao gồm: Tư vấn các chế độ ưu đãi, khuyến mãi nhằm duy trì và phát triển số lượng khách hàng.- Theo dõi, chăm sóc khách hàng được phân công phụ trách. Chăm sóc khách hàng hiện tại, phát triển khách hàng tiềm năng.- Báo cáo kết quả công việc theo tuần/ tháng/ quý theo yêu cầu của cấp trên- Thực hiện KPI cá nhân theo chỉ tiêu của Công ty

### Senior Sales Executive

Công ty Cổ Phần Việc Làm 24h

06/2021 - Hiện Tại (2 năm 5 tháng)

Thiết lập mục tiêu kinh doanh hàng tháng. Xây dựng và phát triển nguồn khách hàng. Thiết kế giải pháp bảo vệ và đầu tư theo nhu cầu của khách hàng. Phân tích nhu cầu, tài chính của khách hàng, thiết kế ra sản phẩm phù hợp cho khách hàng. Trực tiếp đàm phán, xử lý các thắc mắc từ khách hàng, đưa ra hướng giải quyết tốt nhất cho phía khách hàng và phía Công ty. Tiếp cận data hơn 10.000 khách hàng, xây dựng chiến lược tiếp cận, phân bổ lượng khách hàng một cách hợp lý cho team. Hướng dẫn nhân viên trong team xây dựng chiến lược tiếp cận khách hàng. Đứng lớp đào tạo training kiến thức về sản phẩm và đầu tư. Hệ thống kiến thức, sắp xếp kiến thức một cách logic để truyền đạt cho các thành viên trong team. Đào tạo chuyên môn Sale, Tuyển dụng cho các thành viên có định hướng phát triển. Thiết lập và tổ chức sự kiện dành cho khách hàng. Tổ chức các buổi workshop nhằm tiếp cận tệp khách hàng tiềm năng. Báo cáo doanh số cho cấp trực tiếp

### Leader kinh doanh - Trainer kinh doanh

Công ty Cổ Phần Việc Làm 24h

10/2019 - 05/2021 (1 năm 7 tháng)

Lập kế hoạch kinh doanh theo từng tháng Phân nhóm công việc cho nhân viên trong team Quản lý tình hình khách hàng Hỗ trợ nhân viên team tiếp cận khách hàng Quản lý nhóm kinh doanh gồm 7 thành viên Báo cáo và xây dựng mục tiêu tiếp cận khách hàng Đặt target và lên kế hoạch đạt doanh thu team Training kiến thức cho các bạn nhân viên mới Lập le đào tạo phù hợp với kiến thức, chính sách công ty để trao đổi với các bạn nhân viên mới. Hỗ trợ các nhân viên công ty tiếp cận với kiến thức kinh doanh Nhận task công việc từ Giám Đốc Kinh Doanh

### Nhân Viên Kinh Doanh

Công ty CP Nguồn nhân lực Siêu Việt

09/2017 - 09/2019 (2 năm)

## MỤC TIÊU NGHỀ NGHIỆP

Là một người hoà đồng ,tích cực và nhiều năng lượng .Thủy có 5 năm kinh nghiệm làm việc và quản lí trong lĩnh vực bán lẻ, kinh doanh và phục vụ khách hàng. Thủy muốn sử dụng toàn bộ kỹ năng và kinh nghiệm đã tích lũy được để phát triển bản thân , học hỏi ở lĩnh vực mới và đồng hành lâu dài với công ty .Có thể đồng hành Phát huy công việc trong môi trường mới, hoàn thành tất cả các chỉ tiêu đặt ra và phát triển cùng sự đi lên của Quý Công Ty. Đó là sự may mắn rất lớn trong quá trình sự nghiệp của Thủy

## THÔNG TIN CÁ NHÂN

Ngày sinh 02/03/1995

Quốc tịch Việt Nam

Tình trạng hôn nhân Độc thân

Giới tính Nữ

## THÔNG TIN LIÊN HỆ

✉ phambichthuy2355@gmail.com

☎ +84909012185

🏠 272/9 Đinh Bộ Lĩnh , Phường 26, Quận Bình Thạnh, Quận Bình Thạnh, Hồ Chí Minh, Việt Nam

- Chăm sóc khách hàng thường xuyên, tư vấn cho khách hàng về sản phẩm của công ty. Đảm bảo cập nhật thông tin về khách hàng, nhằm nắm bắt thị trường, xu hướng và những dự báo tiêu dùng.
- Thực hiện các nghiệp vụ bán hàng để hỗ trợ khách hàng bán hàng tốt hơn.
- Tìm hiểu các nhu cầu của khách hàng, kiến nghị những thay đổi cần thiết với cấp quản lý để phục vụ khách hàng được hoàn thiện hơn.
- Chủ động đưa ra các đề nghị phù hợp để đảm bảo công việc được thực hiện tốt.
- Tìm hiểu thị trường và đối thủ cạnh tranh.
- Kiểm tra và theo dõi tình hình thanh toán của khách hàng

## HỌC VẤN



### **Quản Trị Kinh Doanh**

Cử nhân - Trường Đại Học Công Nghệ TP.HCM-HUTECH  
09/2013 - 09/2017 (4 năm)