

Mục Tiêu Nghề Nghiệp

Áp dụng những kinh nghiệm về kỹ năng bán hàng và sự hiểu biết về thị trường để trở thành một nhân viên bán hàng chuyên nghiệp, mang đến nhiều giá trị cho khách hàng. Từ đó giúp Công ty tăng số lượng khách hàng và mở rộng tập khách hàng.

Học Vấn

ĐẠI HỌC KỸ THUẬT Y - DƯỢC ĐÀ NẴNG

10/2013 - 08/2016

Chuyên ngành: Dược

Tốt nghiệp loại Khá, điểm trung bình 7.5

Kinh Nghiệm Làm Việc

CÔNG TY DƯỢC PHẨM THIÊN PHÚC - HÀ NỘI

09/2106 - 01/2017

Nhân Viên kinh doanh - Trình dược viên

- Chăm sóc và quản lý các khách hàng trong khu vực dược giao
- Giới thiệu, tư vấn sản phẩm, giải đáp các thắc mắc của khách hàng về sản phẩm cũng như công ty
- Tích cực tăng doanh số bán hàng

VINAPHONE CHI NHÁNH NHO QUAN - NINH BÌNH

02/2017 - 06/2017

Nhân viên bán hàng

- Bán sim thẻ tới tay người tiêu dùng
- Quảng bá sản phẩm thông qua các ấn phẩm truyền thông: banner, poster, tờ rơi...
- Lập các hợp đồng mạng internet cáp quang
- Hỗ trợ các bộ phận khác

CÔNG TY HƯƠNG LIỆU PHÁP SỐ 1 - TP HỒ CHÍ MINH

08/2017 - 02/2018

Nhân viên bán hàng

- Tìm kiếm và chăm sóc khách hàng trong khu vực dược giao
- Quảng bá sản phẩm thông qua các ấn phẩm truyền thông: banner, poster, tờ rơi...
- Tăng doanh số vs các sản phẩm về hương liệu tinh dầu, nước hoa
- Lập báo cáo sản lượng bán ra hàng ngày.
- Hỗ trợ các bộ phận khách như: quầy hàng tại BigC, giao hàng tới các khách hàng lớn

Chứng Chỉ

Tiếng anh - Trình bộ B

2015

Người Tham Chiếu

Anh Hoàng Thanh - Quản lý
Công ty Hương liệu pháp số 1
Điện thoại: 0934240470



11/04/1995

Nam

0974956779

levanhaisang@gmail.com

Gò Vấp - Tp Hồ Chí Minh

<https://www.facebook.com/profile.php?id=100010107611397>

KỸ NĂNG

Giao tiếp

Tin học

Tiếng anh