





Mai Thị Đoàn Trang


Nhân Viên tv bảo
hiểm

LIÊN HỆ

 trangmgtd156vl@gmail.com

 0912318382

 Khu B Bệnh Xá Quân Y - Nguyễn
Trung Trực - khóm 2 - phường 8 -
TP Vĩnh Long - Tỉnh Vĩnh Long

 15/06/1990

 Nữ

KỸ NĂNG

- ✓ Kỹ năng tổ chức
- ✓ Quản lý thời gian hiệu quả
- ✓ Kỹ năng giao tiếp
- ✓ Kỹ năng thuyết trình
- ✓ Dễ dàng thích nghi với môi trường mới
- ✓ Kỹ năng làm việc theo nhóm
- ✓ Giải quyết vấn đề

Mục tiêu nghề nghiệp

- ✓ Mong muốn tìm được chỗ làm ổn định lâu dài
- ✓ Mong muốn tìm được chỗ làm có cơ hội thăng tiến tốt
- ✓ Mong muốn tìm được chỗ làm có mức lương tốt
- ✓ Mong muốn tìm được nơi có cơ hội cống hiến bản thân tốt

Học vấn

10/2015
09/2019

ĐẠI HỌC DƯỢC

Trường/ nơi đào tạo: Đại Học Tây Đô

Xếp loại: Giỏi

Khoa: Dược

Ngành: Dược

Kinh nghiệm làm việc

09/2016
04/2019

MERAPGROUP

Vị trí: ETC /sale rep

Mô tả:

Giới thiệu các sản phẩm của công ty đến phòng khám, bệnh viện...

Lập kế hoạch bán hàng hàng tuần, tháng và thực thi để đạt được doanh số

Theo dõi công nợ, tồn kho tại các nhà thuốc, và đơn vị khách hàng

Duy trì mối quan hệ với khách hàng.

Tư vấn các lợi ích mà khách hàng được hưởng theo các chính sách Marketing, bán hàng, khuyến mãi, chăm sóc khách hàng tại địa bàn theo quy định của công ty

Tham gia họp ban, thực hiện báo cáo doanh thu,

khách hàng theo quy định và yêu cầu của cấp trên

Nhận lương cứng và lương KPIs theo hiệu quả công việc

05/2016
05/2019

CÔNG TY BẢO VIỆT NHÂN THỌ VIỆT NAM

Vị trí: Chuyên Viên Tư Vấn Bảo Hiểm

Mô tả:

Tư vấn những sản phẩm bảo hiểm đến khách hàng.
Mời khách hàng dự hội thảo tìm hiểu về bảo Việt Nhân Thọ.

09/2019
12/2019

CÔNG TY TNHH BẢO HIỂM NHÂN THỌ AIA

Vị trí: Chuyên Viên Tư Vấn Tài Chính Bảo Hiểm Kênh Bancassurance

Mô tả:

Bancassurance- Kênh phân phối bảo hiểm qua Ngân hàng -Sự hợp tác giữa AIA và các Ngân hàng danh tiếng, uy tín hàng đầu Việt Nam:

- Làm việc theo giờ hành chính tại các phòng giao dịch, chi nhánh của Ngân hàng đối tác.
- Tiếp nhận nguồn khách hàng do Ngân hàng giới thiệu, tiến hành tư vấn các giải pháp tài chính phù hợp và các sản phẩm Bảo hiểm của AIA.
- Giải thích chi tiết các quyền lợi, đặc điểm sản phẩm, điều lệ, điều khoản hợp đồng và hướng dẫn khách hàng hoàn thành thủ tục hồ sơ.
- Chăm sóc khách hàng cũ và phát triển khách hàng mới, khai thác nguồn khách hàng tiềm năng từ Ngân hàng.
- Xây dựng, phát triển mối quan hệ và hỗ trợ nhân viên Ngân hàng trong các hoạt động kinh doanh.
- Hoàn thành chỉ tiêu kinh doanh và báo cáo kết quả cho các cấp quản lý.