



TRẦN THỊ TRINH

NHÂN VIÊN TELESales - CHĂM SÓC KHÁCH HÀNG

☎ Nữ

☎ 0962383001

✉ phuongtrinh21594@gmail.com

🎂 05-06-1994

📍 Hà Đông, Hà Nội

MỤC TIÊU NGHỀ NGHIỆP

- Áp dụng những kinh nghiệm, kiến thức của bản thân về kỹ năng kinh doanh và sự hiểu biết về thị trường để trở thành nhân viên Telesales- Chăm sóc khách hàng chuyên nghiệp.
- Đem lại giá trị cho khách hàng, mang tới khách hàng những sản phẩm chất lượng
- Đem lại lợi nhuận dành cho doanh nghiệp

HỌC VẤN

09-2012 - 05-2015

HỌC VIỆN NÔNG NGHIỆP VIỆT NAM - CÔNG NGHỆ SINH HỌC

Bằng cấp: Đại học

Loại tốt nghiệp: Giỏi

KINH NGHIỆM

06-2015 - 02-2016

KHOA CÔNG NGHỆ SINH HỌC - HỌC VIỆN NÔNG NGHIỆP VIỆT NAM- TRỢ GIẢNG - KỸ THUẬT VIÊN PHÒNG THÍ NGHIỆM

Mô tả

- Nghiên cứu nuôi cấy và sản xuất nấm đông trùng hạ thảo
- Kinh doanh nấm đông trùng hạ thảo
- Trợ giảng phòng thí nghiệm môn thực hành công nghệ vi sinh

Thành tích đạt được

Nuôi cấy thành công Đông Trùng Hạ Thảo

03-2016 - 06-2018

CÔNG TY TNHH XNK THIẾT BỊ Y TẾ AN BÌNH- NHÂN VIÊN KINH DOANH-TRỢ LÝ KINH DOANH-NHÂN VIÊN LÀM HỒ SƠ THẦU

Mô tả

- Phân tích thị trường, tìm kiếm và mở rộng khách hàng mới, đại lý mới.
- Quản lý, chăm sóc khách hàng cũ, doanh số theo đúng quy định.
- Theo dõi tiến độ nhận hàng của khách hàng và thu hồi công nợ.
- Làm báo giá, hỗ trợ phòng kinh doanh về các giấy tờ liên quan đến sản phẩm.
- Thực hiện, chuẩn bị hồ sơ dự thầu nộp vào Bệnh viện hoặc sở Y tế; Theo dõi kết quả đấu thầu và thông báo cho bộ phận liên quan

Thành tích đạt được

Thực hiện thành công nhiều gói thầu lớn cho các bệnh viện

07-2018 - 02-2019

CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM QUỐC THÁI- NHÂN VIÊN TELESales - CHĂM SÓC KHÁCH HÀNG

Mô tả

- Xây dựng kịch bản telesales, kịch bản chăm sóc khách hàng
- Gọi và tư vấn sức khỏe, sản phẩm cho khách hàng

- Tìm hiểu và mở rộng về các dòng sản phẩm khác , thăm dò thị hiếu khách hàng và thị trường tiêu thụ.

- Làm báo cáo hàng tuần về kết quả và khối lượng công việc

- Đào tạo Telesales

Thành tích đạt được

- Tỷ lệ chốt: 30-40%

- Doanh thu trung bình: 300tr/tháng

- Sau 1 tháng lên Leader sales

03-2019 - 04-2020

CÔNG TY TNHH DƯỢC PHẨM GOTO VIỆT NAM- QUẢN LÝ TELESales - CHĂM SÓC KHÁCH HÀNG

Mô tả

-Traning về sản phẩm, bệnh lí, xây dựng kịch bản telesales (chốt khách mới, chăm sóc khách cũ, support telesales...), Đào tạo kỹ năng chốt đơn, theo dõi các cuộc gọi của nhân viên telesales sau đó phân tích, đưa ra hướng giải quyết.

- Gọi tư vấn chốt đơn, chăm sóc khách hàng

- Gọi điện chăm sóc các nhà thuốc, chốt đơn mới.

- Làm báo cáo hàng tuần về kết quả và khối lượng công việc

- Duyệt các bài viết content trước khi đăng tải lên facebook và trang web của công ty.

- Quay video, livestream trong các hội nhóm

Thành tích đạt được

- Tỷ lệ chốt 30-50%

- Doanh số cá nhân: 200-300tr

- Doanh số team: 700-800tr

TIẾNG ANH

NGHE



NÓI



ĐỌC



VIẾT



TIN HỌC

WORD



EXCEL



POWERPOINT



OUTLOOK



Phần mềm khác: Các phẩm mềm quản lý chăm sóc khách hàng tự động: Getfly Crm, Crm việt, Trust sale.

KỸ NĂNG

- Kỹ năng chuyên ngành tốt, sử dụng thành thạo các thiết bị trong phòng thí nghiệm, nghiên cứu khoa học.
- Kỹ năng telesales, chăm sóc khách hàng, đào tạo
- Kỹ năng đọc hiểu bệnh lí tốt
- Kỹ năng giao tiếp, thương lượng và thuyết trình, nắm bắt tâm lí khách hàng tốt
- Có khả năng làm việc dưới cường độ và áp lực cao
- Có tinh thần trách nhiệm
- Sẵn sàng làm việc ngoài giờ với những công việc khẩn cấp
- Có khả năng làm việc nhóm tốt
- Có tư duy tốt về toán học và logic
- Cẩn thận, làm việc độc lập và năng động
- Nhiệt tình tham gia các hoạt động của Công ty

