



**Giới tính:** Nam

**28/04/1996**

**0563.47.40.47**

**anhtuan.qb284@gmail.com**

**fb.com/anhtuan**

**Bắc Lý, TP. Đồng Hới, Quảng Bình**

## CÁC KỸ NĂNG

### Tin học văn phòng

- Sử dụng thành thạo các công cụ Word, Excel, Power Point,...
- Thành thạo và chuyên sâu trong các công cụ thiết kế, chỉnh sửa ảnh: Photoshop

### Tiếng Anh

- Khả năng giao tiếp Tiếng Anh tốt. Toiec 730/990.
- Nghe: Tốt
- Đọc: Tốt
- Nói: Trung bình
- Viết: Trung bình

### Giao tiếp

- Kỹ năng giao tiếp tốt và hòa đồng với đồng nghiệp.

### Kỹ năng làm việc

- Thích ứng nhanh với công việc, khả năng làm việc nhóm và làm việc độc lập tốt.

## SỞ THÍCH

- Đọc sách kinh doanh và kỹ năng sống.
- Tham gia các hoạt động giao lưu với bạn bè và đồng nghiệp.

## MỤC TIÊU NGHỀ NGHIỆP

- Mục tiêu ngắn hạn: Học hỏi, nâng cao kiến thức và kinh nghiệm bản thân trong các lĩnh vực liên quan đến công việc. Tìm hiểu, nghiên cứu và bắt kịp với xu hướng thị trường mới nhằm thích nghi được trong mọi hoàn cảnh.
- Mục tiêu dài hạn: Phát triển bản thân với các môi trường đầy thử thách và cạnh tranh. Không ngừng nâng cao kiến thức và nghiệp vụ với mong muốn đóng góp giá trị của bản thân vào sự phát triển chung của công ty. Phát triển ổn định trong nấc thang nghề nghiệp cá nhân.

## HỌC VẤN

### Trường Đại học Kinh Tế Thành Phố Hồ Chí Minh

Chuyên ngành: Quản trị kinh doanh

10/2014 - 08/2018

----- Tốt nghiệp loại Khá, điểm trung bình 7.0

## KINH NGHIỆM LÀM VIỆC

### Công ty TNHH Nhật Việt - Giày Sandal Vento

Ecommerce & Marketing Manager

05/2019 - 9/2022

- Xây dựng kế hoạch nội dung, ý tưởng cho việc phát triển thương hiệu và xúc tiến bán hàng trên tất cả nền tảng Isocial. Chịu trách nhiệm theo dõi và đốc thúc theo tiến độ của kế hoạch đề ra.
- Xây dựng, phát triển và quản lý các kênh Thương Mại Điện Tử (Shopee, Lazada, Tiki,... và các trang bán hàng online trên nền tảng mạng xã hội (Facebook, Instagram).
- Quản lý website, phát triển thứ hạng tìm kiếm trên nền tảng Google, đảm bảo doanh số ổn định từ nền tảng website.
- Xây dựng phương án bán hàng trên phương diện online (Isocial và TMĐT) theo Tháng, Quý, Năm và chịu trách nhiệm về doanh thu và lợi nhuận theo phương án đặt ra.
- Xây dựng quy trình bán hàng và kiểm soát các khâu hoạt động từ khi nhận đơn hàng cho đến khi giao tận tay khách.
- Phân tích, đánh giá số liệu về thị trường, doanh số để đưa ra các phương án phù hợp cho thương hiệu.
- Doanh số trung bình tháng đạt 300.000.000-400.000.000 VNĐ trên các nền tảng. Chi phí quảng cáo trung bình 20.000.000 VNĐ ngang với 5% doanh thu.

Facebook: Vento Việt Nam Website: ventoshop.vn

Shopee: www.shopee.vn/vento.official

- Du lịch và khám phá.
- Tham gia các hoạt động công ích xã hội.

- **Công ty TNHH Phước Khang (3M)**

Account Executive

06/2018 - 06/2019

- Quản lý và chăm sóc tệp khách hàng mà công ty phân bổ. Thúc đẩy và gia tăng doanh số khách hàng hằng tháng trên tệp khách hàng hiện hữu.
- Giải đáp thắc mắc của khách hàng về quy trình kỹ thuật và ứng dụng của các sản phẩm 3M đối với các khâu sản xuất. So sánh hiệu suất sử dụng giữa các sản phẩm 3M và các sản phẩm của thương hiệu khác và sản phẩm mà khách hàng đang dùng từ đó đưa ra được giải pháp nguyên liệu đạt hiệu quả tối ưu cho khách hàng.
- Làm việc trực tiếp với bộ phận kỹ thuật và nhân viên mua hàng của công ty khách hàng khách hàng để lên kế hoạch sản xuất và tiến độ cung cấp hàng hóa nhằm đáp ứng tiến độ sản xuất cho doanh nghiệp.
- Xử lý giấy tờ hải quan, xuất nhập kho với các sản phẩm được nhập trực tiếp từ nước ngoài. Lên phương án thu hồi công nợ với kế toán.
- Phát triển khách hàng mới dựa trên các giải pháp chà nhám, đánh bóng của 3M cho các nhà máy, xí nghiệp đang sử dụng các nguyên liệu liên quan.

- **Công ty TNHH Gamis**

Nhân viên kinh doanh

10/2017 - 06/2018

- Phát triển khách hàng mới với giải pháp nội thất văn phòng phục vụ cho các dự án xây dựng văn phòng, công sở và trường học.
- Theo dõi và quản lý tiến độ bàn giao sản phẩm cho khách hàng. Tiến hành báo giá theo công trình và yêu cầu của khách hàng về sản phẩm.