

## 1. THÔNG TIN CÁ NHÂN*/ PERSONAL INFORMATION*

|  |  |
| --- | --- |
| Họ tên/ *Full Name:* ***Đinh Tuấn Quyết*** | Công việc hiện tại/ *Current Job: British American Tobacco* |
| Giới tính/ *Sex:* Nữ/ *Female* Nam/ *Male*  xvv | Ngày bắt đầu làm việc/ *Date of joining: 09/2018* |
| Ngày sinh/ *Date of Birth****: 20/09/1987*** | Chi nhánh/ *Branch: Miền Bắc* |
| Nơi sinh/ *Place of Birth:* ***Hà Nội*** | Phòng/ *Department: Kinh doanh nội địa* |
| Dân tộc/ *Race:* ***Kinh*** | Nhóm/ *Team: Hà Nội* |
| Tôn giáo/ *Religion:* ***Không*** | Vị trí/ *Position: Hà Nội* |
| Quốc tịch/ *Nationality:* ***Việt Nam*** | Chức vụ*/ Title: Teritory Excecutive* |
| Điện thoại liên lạc/ *Telephone:* ***0975133468*** | Cấp bậc/ *Level: G37* |
| Số sổ BHXH/ *SI Number:* ***0112064822*** | Số CMND/ *ID card number:* ***001087004576*** |
| Mã số thuế TNCN*/ PIT code:* ***0105160258*** | Ngày cấp/ *Date of issue:* ***22/01/2015*** |
| Địa chỉ mail*/ Mail Address:* ***Dinhtuanquyet@gmail.com*** | Nơi cấp/ *Place of issue:* ***Công An TP Hà Nội*** |
| Địa chỉ thường trú/ *Permanent Address:****Cổ Bi - Gia Lâm – Hà Nội*** | |
| Địa chỉ tạm trú/ *Temporary Address:****Cổ Bi - Gia Lâm – Hà Nội*** | |
| Sức khỏe/ *Health status:*  **Tốt** Chiều cao/ *Height:* **1,79** (m). Cân nặng/ *Weight****:* 79** (kg) | |
| Thông tin tài khoản ngân hàng*/ Bank Details:* ***Đinh Tuấn Quyết*** | |
| Tên ngân hàng*/ Bank name:* ***Ngân Hàng thương mại cổ phần kỹ thương Việt Nam***Địa chỉ*/ Bank address:* ***Trần Bình*** | |
| Số tài khoản*/ Account number: 1****9028877412019*** | |

#### **2. QUÁ TRÌNH HỌC TẬP**/ EDUCATION BACKGROUND

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Trình độ  *Leve*l | Tên trường  *Name of Institute* | Thời gian/ *Period* | | Ngành học chính  *Background* | Chứng chỉ/Văn bằng *Certificate/Diploma Obtained* |
| Từ/ *From*  (Tháng/Năm) | Đến/ *To*  (Tháng/Năm) |
| Cao đẳng/ Đại học  *College/Uni*. | Cao Đẳng Du Lịch HN | 2007 | 2010 | Quản Trị KS | Cao đẳng |
| ĐH Kinh Tế Quốc Dân | 2012 | 2016 | Quản trị Kinh doanh tổng hợp | Cử nhân |
|  |  |  |  |  |
| Các khóa học đã tham dự  *Courses attended* |
| Masan Consumer | 15.07.2014 | 15.07.2014 | Basic Selling Skill | Bằng chứng nhận |
| Masan Consumer | 25.08.2016 | 26.08– 2016 | Các khóa học đào tạo cơ bản và nâng cao kỹ năng quản lý. | Bằng chứng nhận |
| Unilever Việt Nam | 07.11.2017 | 09.11.2017 | Kỹ năng quản lý nhà phân phối. T-DOM | Bằng chứng nhận |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |

#### **3. CÁC KỸ NĂNG KHÁC**/ OTHER SKILL

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Kỹ năng  *Skill* | Chi tiết/Tên khóa học  *Detail/Name of Course* | Chứng chỉ đạt được  *Certificate Obtained* |
| Ngoại ngữ  *Foreign Language* | Anh Văn | Chứng chỉ B1 |
| Vi tính  *Computer* | Office | Chứng chỉ B1 |

## 4. QUÁ TRÌNH LÀM VIỆC / *EMPLOYMENT RECORD*

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 04/2014 | 03/2017 | **Công ty cổ phần hàng tiêu dùng Masan**  Địa bàn từng phụ trách :  Đông Anh – Sóc Sơn – Gia Lam – Long Biên  - Tuyển dụng, đào tạo, hoàn thiện, duy trì và phát triển đội ngũ Bán hàng và hệ thống bán hàng có hiệu quả.  - Chịu trách nhiệm về hoạt động kinh doanh tại khu vực: bao phủ, trưng bày hiện diện sản phẩm, dịch vụ khách hàng,..  - Triển khai các hoạt động bán hàng từ công ty, NPP đến Nhân viên, thị trường  - Theo dõi, cập nhật tình hình thị trường cũng như tình hình hoạt động của các đối thủ cạnh tranh. - Kiểm soát việc thực hiện POSM, triển khai các chương trình khuyến mại  - Kiểm soát công nợ nhân viên bán hàng và khách hàng. - Chịu trách nhiệm giải quyết các thắc mắc, khiếu nại khách hàng.  - Lập kế hoạch bàn bạc và triển khai kế hoạch Sell in và sell out cùng NPP hoàn thành chỉ tiêu được giao. | Sales Sup | NPP luôn đứng top trong những NPP có doanh số bán tốt nhất miền bắc.  2014 : Xếp hạng Giám sát kinh doanh: Tốt  Lương cơ bản tăng 10% cao nhất vùng  Hà Nội – Tây bắc.  Đại diện công ty Tổ chức thành công ngày hội tung hang sản phẩm ComBo cafe tết , sản phẩm café đặc biệt năm đầu tiên tung ra thị trường (GSKD duy nhất lập kế hoạch và thực hiện)  Tăng trưởng Đông Anh – Sóc Sơn năm 2015 đạt 117%  Năm 2016 đạt 120%  Bao phủ luôn đạt yêu cầu công ty đề ra 90% MCP.  Luôn đạt kết quả cao Miền Bắc trong việc triển khai tung các sản phẩm mới nước tăng lực 247, activa của công ty. | ASM. RSM |
| 03/2017 | 9.2018 | **Công ty TNHH Unilever Việt Nam.**  Địa bàn phụ trách : 6 quận nội thành, 6 huyện ngoại thành.  Tuyển dụng, đào tạo, hoàn thiện, duy trì và phát triển đội ngũ Bán hàng và hệ thống bán hàng có hiệu quả.  - Chịu trách nhiệm về hoạt động kinh doanh tại khu vực: bao phủ, trưng bày hiện diện sản phẩm, dịch vụ khách hàng,..  - Triển khai các hoạt động bán hàng từ công ty, NPP đến Nhân viên, thị trường  - Theo dõi, cập nhật tình hình thị trường cũng như tình hình hoạt động của các đối thủ cạnh tranh. - Kiểm soát việc thực hiện POSM, triển khai các chương trình khuyến mại  - Kiểm soát công nợ nhân viên bán hàng và khách hàng. - Chịu trách nhiệm giải quyết các thắc mắc, khiếu nại khách hàng.  - Lập kế hoạch ROI bàn bạc và triển khai kế hoạch Sell in và sell out cùng NPP hoàn thành chỉ tiêu được giao. | Sales Sup | Hoàn thiện hệ thống bán hàng bao gồm : kho lạnh, văn phòng, hệ thống giao nhận, bán hàng, đội ngũ phát triển thị trường, làm việc theo quy trình chuẩn.  - Mở 1300 tủ kem trên địa bàn được giao. Đúng tiến độ công ty yêu cầu  - Gia tăng doanh số trên từng cabinet.  - Lãnh đạo cùng đội ngũ nhân viên bán hàng, phát triển thị trường, cùng các chương trình hỗ trợ từ công ty dành được thành công hơn 120 vị trí hotzone của đối thủ kem khác trên thị trường. Đem lại doanh số lớn, hình ảnh nổi bật trên khu vực. Vd Phố đi bộ Hồ Gươm, Tràng Tiền, Gamuda, Các chuỗi siêu thị tiện lợi Tmart, Star Mart…  - Đang tập chung phát triển thêm các khu vực huyện ngoại thành và các khu du lịch như chùa Hương, chùa thầy, Bái Đình, Yên Tử, Sam Sung dự kiến tang trưởng 150% năm 2018. | ASM. BM |
|  |  |  |  |  |  |
| 09.2018 | Nay | **Công ty TNHH Vina – Bat Viet Nam**  **VAI TRÒ:**  • Chịu trách nhiệm thúc đẩy việc thực hiện chỉ tiêu được giao bằng cách lập kế hoạch và triển khai đội ngũ bán hàng hoàn thành hiệu quả tất cả các chương trình.  • Quản lý và triển khai tất cả các hoạt động tiếp thị thương mại tới các cửa hàng được chọn trong khu vực.  Trách nhiệm chính:  1. Với NPP :  • Trao đổi và kết nối với các nhà phân phối về mục tiêu hàng tháng  • Đồng hành với nhà phân phối để đạt mục tiêu đã đề ra: giao vận, tồn kho.  • Theo dõi hiệu lợi nhuận hàng tháng, thưởng và quá trình thanh toán cho nhà phân phối.  • Làm việc với bộ phận kho, để đảm bảo hàng tồn, chất lượng sản phẩm.  • Hướng dẫn, giám sát và triển khai nhà phân phối về quản lý kho, hệ thống báo cáo.  2. Quản lý đội ngũ bán hàng :  • Đảm bảo Kế hoạch viếng thăm, tần suất, doanh số phù hợp cho từng khu vực.  • Thúc đẩy đội ngũ hoàn thành doanh số, chỉ tiêu phân phối, Oos, mở mới.  • Kết hợp với đội ngũ nhân sự và đào tạo để đánh giá, lập kế hoạch phát triển cho tất cả các thành viên trong nhóm.  • Đảm bảo tất cả dữ liệu được thu thập vào hệ thống báo cáo đúng thời gian, chính xác.  • Thu thập thông tin thị trường và đề xuất chương trình để nắm bắt cơ hội  Tiếp thị thương mại:  • Chịu trách nhiệm thực hiện tất cả các hoạt động thương mại  • Xây dựng và triển khai kế hoạch trưng bày.  • Theo dõi và phản hồi về hiệu quả hoạt động tiêu thụ sản phẩm.  • Xây dựng và duy trì mối quan hệ tốt với các chủ cửa hàng  KPI:  • Doanh số, phân phối, chỉ tiêu OOS  • Tồn kho và date  •Phat triển đội ngũ bán hàng ngày càng hiệu quả. | **TE** | **Thành Tích :**   * Tung thành công sản phẩm mới 555 silver bao phủ 100% DSS * Tăng trưởng sản phẩm trọng tâm Craven Cads 175% so với cùng kỳ năm ngoái. * Xây dựng kế hoạch.Mở rộng phân phối thêm 200 điểm bán mới trong khu vực tại kênh OT, Canteen, Horeca, GT. * Gia tăng mối quan hệ tốt với 30 khánh hàng kênh bán sỉ, 3500 khách hàng lẻ. * Triển khai thành công các chương trình tích lũy, đơn hàng đầu tiên, chương trình cộng đồng cho sản phẩm 555, Craven A. tới 300 điểm bán. Hoàn thành 130% chỉ tiêu quý 4. * Đảm bảo duy trì, tăng trưởng lợi nhuận hàng tháng cho Npp. |

**5. QUAN HỆ GIA ĐÌNH***/ FAMILY RELATION*

Tình trạng hôn nhân: Độc thân Kết hôn Ly dị *Marriage Status Single Married* *Divorved*

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| STT *No* | Quan hệ *Relation* | Họ và tên  *Full name* | Năm sinh *Y.O.B* | Nghề nghiệp *Occupation* | Nơi công tác/Học tập *Company/University* | Điện thoại  *Phone number* |
| 1 | Cha/ *Father* | Đinh Tuấn Lượng | 1956 | Kỹ sư xây dựng | công ty XD cầu 12  Đã nghỉ hưu |  |
| 2 | Mẹ/ *Mother* | Vũ Thị Liễu | 1961 | Kinh doanh | Cổ Bi – Gia Lâm  Đã nghỉ hưu |  |
| 3 | Vợ/Chồng  *Spouse* | Nguyễn Huyền Trang | 1992 | Nhân viên Ngân H |  |  |
| 4 | Anh/Chị/  Em ruột *Blood Sisters/*  *Brothers* | Đinh Tuấn Cường | 1982 | Nhân viên vận hành | Công ty vận tải Bus Hà Nội |  |

## 6. CAM KẾT*/ DECLARATION*

Thông tin tôi cung cấp trong đơn xin việc này là đúng sự thật. Tôi hiểu rằng tôi có thể bị buộc thôi việc bất cứ lúc nào nếu tôi cung cấp thông tin giả mạo.

*The information I have provided in this application is true to the best of my knowledge. I understand that my employment may be terminated at any time if I knowingly supply false information.*

|  |  |
| --- | --- |
| Ngày*/ Date*  15/11/2019 | Chữ ký*/ Signature*  *Đinh Tuấn Quyết* |