



BÙI HẢI ĐĂNG

Trưởng phòng kinh doanh

THÔNG TIN CÁ NHÂN

Giới tính : Nam
Ngày sinh : 20/10/1991
Tình trạng hôn nhân : Đã kết hôn
Quốc tịch : Người Việt Nam
Quốc gia : Việt Nam

THÔNG TIN NGHỀ NGHIỆP

Cấp bậc : Quản lý
Mức lương : 20,000,000 - 30,000,000 VND
Hình thức công việc : Nhân viên chính thức
Ngành nghề : Tiếp thị / Marketing, Bán lẻ / Bán sỉ, Bán hàng / Kinh doanh
Nơi làm việc : Hà Nội

MỤC TIÊU NGHỀ NGHIỆP

- Có thể phát huy khả năng của bản thân.
- Phấn đấu, nỗ lực cùng phát triển với công ty.

KINH NGHIỆM LÀM VIỆC

Số năm kinh nghiệm: 8

Cấp bậc hiện tại: Quản lý

1/2017 - 3/2022 : Trưởng phòng kinh doanh - Công ty CP thời trang Bimart (Thương hiệu Biluxury) - Nhân viên chính thức

THỰC HIỆN CHỈ TIÊU DOANH THU

- Lập kế hoạch kinh doanh tháng/quý/năm và triển khai các hoạt động nhằm hoàn thành chỉ tiêu doanh thu do Công ty giao.
- Nghiên cứu tình hình thị trường, đối thủ cạnh tranh và đề xuất chiến lược kinh doanh theo định hướng phát triển của công ty.
- Phối hợp với phòng Marketing đề xuất và đánh giá hiệu quả các chương trình Trade Marketing nhằm thúc đẩy doanh thu, mở rộng tệp khách hàng.
- Triển khai đi thị trường nhằm nắm bắt tình hình kinh doanh, thúc đẩy doanh thu và đưa ra các đề xuất nhằm cải thiện chất lượng doanh thu của các store yếu kém.

CHẤT LƯỢNG DỊCH VỤ TẠI CÁC STORE

- Đảm bảo chất lượng phục vụ tại các store theo tiêu chuẩn của Công ty.
- Duy trì, đảm bảo tiêu chuẩn về hình ảnh của Công ty tại các Store.
- Xử lý khiếu nại của khách hàng kịp thời, thỏa đáng.
- Duy trì và phát triển mối quan hệ với khách hàng, đảm bảo không mất các khách hàng và mở rộng tệp khách hàng.
- Phối hợp với phòng Marketing đề xuất và triển khai các chương trình chăm sóc khách hàng

HÀNG HÓA

- Giám sát việc cung ứng hàng hóa, đảm bảo các cửa hàng được cung cấp hàng hóa đầy đủ theo kế hoạch

- Giám sát việc trưng bày và bảo quản hàng hóa tại cửa hàng, duy trì hình ảnh tại điểm bán theo quy định
- Triển khai, xúc tiến các phương án thúc đẩy bán hàng. Phối hợp với bộ phận có liên quan để triển khai các chương trình bán hàng, tiếp thị và chăm sóc khách hàng.
- Lập dự báo hàng hóa bán và nhập hàng cho từng cửa hàng theo từng tháng
- Kiểm soát chặt chẽ các hoạt động bán hàng, theo dõi các chỉ số chuyên môn để đảm bảo chỉ tiêu kinh doanh tháng và tiến độ thực hiện chỉ tiêu

ĐÀO TẠO

- Tạo động lực cho đội ngũ sale.
- Xây dựng tài liệu đào tạo và tổ chức các buổi đào tạo nhằm nâng cao chất lượng phục vụ và kỹ năng cho nhân viên sale.
- Đề xuất các chương trình thi đua nhằm khích lệ tinh thần của đội ngũ sale.
- Phối hợp với phòng HCNS tìm kiếm và đề xuất các chương trình đào tạo nhằm nâng cao chất lượng dịch vụ.
- Đào tạo, sàng lọc nhân sự sale để đảm bảo chất lượng dịch vụ và chỉ tiêu kinh doanh.

PHÂN TÍCH SỐ LIỆU KINH DOANH

- Thu thập, phân tích và báo cáo kết quả kinh doanh theo tuần/tháng/quý/năm.
- Thu thập thông tin thị trường, thông tin đối thủ để phục vụ cho việc phân tích và ra quyết định kinh doanh.
- Phối hợp với phòng Merchandise xây dựng kế hoạch doanh số theo mùa.

PHÁT TRIỂN THỊ TRƯỜNG

- Tìm Kiếm mặt bằng, mở rộng và phát triển thị trường bán lẻ, bán buôn theo tiêu chuẩn và định hướng kinh doanh do Công ty đề ra.
- Xây dựng và phân bổ chỉ tiêu được giao, lập kế hoạch hành động cho các cửa hàng thuộc khu vực mình quản lý theo từng tháng,

10/2013 - 5/2016 : Quản lý Cửa Hàng - Công ty cổ phần Thế Giới Di Động

1. Nhân sự

- Đào tạo nhân viên theo tiêu chuẩn làm việc tại công ty.
- Quản lý, giám sát mọi hoạt động trong cửa hàng.
- Phân công công việc và quản lý nhân sự trong cửa hàng.
- Khen ngợi, động viên tinh thần nhân viên
- Xử lý sự cố, các trường hợp gây ảnh hưởng nội bộ
- Đánh giá năng lực của nhân viên, thanh lọc, tìm nhân viên thay thế.

2. Hàng hóa

- Quản lý toàn bộ hàng hóa, hình ảnh và triển khai toàn bộ các chương trình khuyến mại của công ty đến các nhân viên trong cửa hàng.
- Update đầy đủ thông tin hàng hóa, đảm bảo tính nguyên vẹn theo đúng cam kết đề ra với khách hàng.
- Phối hợp với bộ phận marketing để thực thi có hiệu quả các chiến dịch công ty đề ra

3. Khách hàng

- Đảm bảo dịch vụ tốt nhất theo tiêu chuẩn đề ra của công ty tới khách hàng.
- Trực tiếp và hỗ trợ nhân viên giải quyết các khiếu nại của khách hàng.

4. Doanh số

- Lập kế hoạch triển khai tuần, tháng.
- Lên phương án push doanh số cho nhân viên
- Chịu trách nhiệm về doanh số và báo cáo trước ASM

HỌC VẤN

Bằng cấp cao nhất: Đại học

Tốt nghiệp 9-2013

Đại học - Trường ĐH Kinh tế kĩ thuật Công Nghiệp

KỸ NĂNG

Kỹ năng quản lý



NGÔN NGỮ

Anh - Trung cấp

