

# Nguyen Van A

NHÂN VIÊN KINH DOANH

- **6** 099999999
- testcv@gmail.com
- be.net/tencuaban
- Quận X, Thành phố Y

### CÁC KỸ NĂNG

KỸ NĂNG GIAO TIẾP

KỸ NĂNG ĐÀM PHÁN

KỸ NĂNG LẬP KẾ HOẠCH

KỸ NĂNG TƯ DUY SÁNG TAO

## SỞ THÍCH

Đọc sách, Du lịch, Thể thao

## NGƯỜI GIỚI THIỆU

Ông Lê Quang Q Sales Manager H GROUP Email: abc@gmail.com Điện thoại: 0123 456 789 Bà Mai Ngọc H Sales Manager S GROUP Email: xyz@gmail.com Điện thoại: 0123 456 789

## MỤC TIÊU NGHỀ NGHIỆP

Tôi có 3 năm kinh nghiệm tại vị trí Nhân viên kinh doanh đa ngành. Với nền tảng kiến thức về quy trình bán hàng, kỹ năng nắm bắt tâm lý khách hàng và kinh nghiệm chốt sales đã tích lũy được, tôi tin rằng mình có thể phát triển mạnh mẽ hơn trong ngành Sales. Trong vòng 5 năm tới, tôi mong muốn thăng tiến lên vị trí Trưởng Phòng Kinh Doanh.

### KINH NGHIÊM LÀM VIÊC

## NHÂN VIÊN KINH DOANH

2023 - 2024

# **H GROUP TopCV**

- Quản lý hồ sơ của 15+ nhóm khách hàng lớn
- Tìm kiếm khách hàng mới thông qua các kênh: LinkedIn, Facebook, Zalo, Email Marketing. Phát triển mạng lưới khách hàng lên đến 1500 dữ liệu khách hàng tiềm năng
- Phân tích nhu cầu khách hàng, đưa ra đề xuất cải tiến hoạt động bán hàng
- Tư vấn gói sản phẩm/dịch vụ phù hợp với nhu cầu sử dụng và ngân sách khách hàng
- Phối hợp cùng bộ phận Marketing triển khai các hoạt động quảng cáo, khuyến mãi để mở rông khách hàng tiềm năng
- Tiếp nhận và xử lý đơn đặt hàng
- · Chăm sóc, hỗ trợ khách hàng sau mua
- · Doanh số vươt 15% KPI mỗi Quý

#### NHÂN VIÊN KINH DOANH

2021 - 2022

#### S GROUP TopCV

- Tìm kiếm 1000+ khách hàng mới và chăm sóc tệp khách hàng cũ
- Hỗ trợ giải đáp thắc mắc, khiếu nại của khách hàng về sản phẩm/dịch vụ
- Tổng hợp thông tin, đánh giá tình hình kinh doanh của đối thủ, đề xuất phương án triển khai để tăng doanh số bán hàng cho doanh nghiệp
- Gửi mail thông báo chương trình khuyến mãi, hội chợ, trải nghiệm sản phẩm cho khách hàng
- Tổ chức triển khai sự kiện, chương trình PR sản phẩm của công ty
- Lên dự thảo hợp đồng, báo giá gửi khách hàng
- Làm báo cáo tuần/tháng/quý về tiến độ công việc cho cấp trên

#### **HOC VẤN**

## QUẨN TRỊ KINH DOANH

2014 - 2019

#### Đại học TopCV

Chuyên ngành Quản trị doanh nghiệp

# DANH HIỆU VÀ GIẢI THƯỞNG

2022 Nhân viên Kinh doanh xuất sắc nhất Quý 3/2022

## CHỨNG CHỈ

2021 SCPS™ – Chuyên viên bán hàng chuyên nghiệp

**2022** Kỹ năng bán hàng - Selling Skill (Chứng chỉ Quốc tế CBP)

## BAN TRUYÈN THÔNG 2015 - 2017

## Câu lạc bộ Kinh doanh, ĐH Kinh Tế Quốc Dân

- Tham gia giao lưu, chia sẻ kiến thức kinh doanh
- Tìm kiếm nhà tài trợ, kêu gọi tài trợ để thêm ngân sách tổ chức các hoạt động cho câu lạc bộ
- Hỗ trợ các công ty Startup tổ chức các chương trình hướng nghiệp cùng sinh viên của NEU

### DỰ ÁN

### NHÂN VIÊN KINH DOANH

## NỀN TẢNG ĐÁNH GIÁ NĂNG LỰC ỨNG VIÊN/NHÂN VIÊN - H GROUP

2022 - 2024

Khách hàng: Công ty/Doanh nghiệp, Trường ĐH

Số lượng người tham gia 10

Giới thiệu dự án: Phát triển nền tảng tạo các bài test online, phục vụ hoạt động test để đánh giá năng lực nhân viên, chấm điểm các bài thi tiếng Anh, thi bằng lái xe, v.vv..

#### Nhân viên Kinh Doanh

- Nghiên cứu thị trường, đối thủ để tìm kiếm khách hàng tiềm năng (Trường Đại học, Trung tâm Tiếng Anh, Công ty/Tập đoàn lớn thường có quy trình đánh giá ứng viên trước hoặc sau phỏng vấn hoặc các Công ty/Tập đoàn thường đánh giá nhân viên định kỳ, v.vv..)
- Tiếp nhận data khách hàng, phân nhóm (khách hàng duy trì và khách hàng mới)
- Gọi điện, gửi mail marketing, pitching trực tiếp với khách hàng để giới thiệu về nền tảng
- Hướng dẫn khách hàng sử dụng nền tảng (tạo tài khoản, soạn đề test, tính điểm, xuất file, lưu trữ thông tin, v.vv..)
- · Đàm phám, soạn thảo hợp đồng
- Tổng hợp những phản hồi của khách hàng, báo lại các lỗi phát sinh khi khách hàng sử dụng nền tảng cho bộ phận IT để xử lý kịp thời
- Tham gia các chương trình giới thiệu nền tảng ở các workshop tuyển dụng do công ty tổ chức
- · Tạo báo cáo định kỳ gửi cấp trên

© topcv.vn