



ĐỖ THỊ HƯƠNG

NHÂN VIÊN KINH DOANH

THÔNG TIN CÁ NHÂN

-  14/02/2001
-  0343515981
-  dthihuong1402@gmail.com
-  Quận Hoàng Mai, Thành phố Hà Nội
-  <https://www.facebook.com/dthihuong1402>

CÁC KỸ NĂNG

Kĩ năng làm việc nhóm
Tìm kiếm khách hàng tiềm năng
Tiếp cận vấn đề và xử lý tình huống linh hoạt, hiệu quả.
Kĩ năng thích nghi

HỌC VẤN

 Đại học Thương mại |
tháng 9/2019 - tháng 2/2023

Quản lý Kinh tế

Tốt nghiệp loại: Giỏi

CHỨNG CHỈ

Năm 2022
TOEIC 565

MỤC TIÊU NGHỀ NGHIỆP

Mong muốn có một môi trường làm việc chuyên nghiệp, có mức lương và cơ hội thăng tiến tốt. Mong muốn gắn bó lâu dài, có cơ hội thể hiện bản thân, có cơ hội cống hiến cho công ty.

- Mục tiêu ngắn hạn của tôi là học tập và tích lũy những kiến thức về kinh doanh, xây dựng để có thêm kinh nghiệm. Áp dụng kinh nghiệm và kỹ năng đã có để góp phần vào công việc hàng ngày.

- Mục tiêu dài hạn: Trở thành người có khả năng quản lý và kinh doanh tốt; phân tích và xử lý các tình huống, vấn đề phát sinh nhanh chóng, linh hoạt và nhạy bén. Và quan trọng hơn hết sẽ mang lại giá trị cho tổ chức mà tôi làm việc.

KINH NGHIỆM LÀM VIỆC



CÔNG TY TNHH HATUMA |
tháng 11/2019 - tháng 11/2022
Telesale

- Gọi điện tư vấn các sản phẩm Công ty cung cấp (nguồn data có sẵn).
- Tư vấn, giải đáp các thắc mắc của khách hàng về sản phẩm của Công ty.
- Quản lý thông tin khách hàng và liên tục cập nhật trên hệ thống (ZOMA, TUHA, ODOO).
- Giải quyết các vấn đề của khách hàng.
- Theo dõi đơn hàng.



CÔNG TY CỔ PHẦN CLEVERGROUP |
27/11/2022 - 27/10/2023
Business Solution Consultant

- Tìm kiếm khách hàng trên các trang Internet, Tuyển dụng, Nhóm,
- Tư vấn và đàm phán thuyết phục khách hàng tham gia sử dụng sản phẩm dịch vụ của Công ty
- Xử lý nguồn Data (tự kiếm và có sẵn).

- Đưa ra các giải pháp, xây dựng các kế hoạch nhằm nâng cao hiệu quả, hiệu suất công việc.
- Xây dựng cơ sở dữ liệu về khách hàng, phối hợp với các team để tiếp cận và chăm sóc khách hàng
- Đàm phán, ký kết hợp đồng và duy trì các mối liên hệ với khách hàng



CÔNG TY CỔ PHẦN THÉP VIỆT XÔ HÀ NỘI |

11/2023 - 15/4/2024

Nhân viên kinh doanh

- Thu thập thông tin thị trường (sản phẩm; giá cả;).
- Tư vấn cho khách hàng các thông tin của sản phẩm: Chung loại hàng hóa; giá cả; chiết khấu; điều kiện thanh toán, giao hàng; hỗ trợ sau bán hàng...). Trao đổi thông tin với khách hàng (tư vấn; chăm sóc và nhận đơn hàng)
- Chủ động chăm sóc, hỗ trợ và duy trì liên lạc với khách hàng.
- Phối hợp với các bộ phận hoàn thiện và triển khai thực hiện đơn đặt hàng (bộ phận kế toán; nhà máy sản xuất; kho vận...)
- Theo dõi, báo cáo doanh thu với Trưởng phòng.
- Thực hiện các thao tác lên đơn hàng trên Phần mềm
- Theo sát tiến trình thực hiện đơn hàng và giải đáp thắc mắc về các sản phẩm, chính sách chế độ của khách hàng cũng như các chương trình chính sách mới của công ty tới khách hàng.
- Lập báo cáo và đề xuất các phương án kinh doanh với Trưởng bộ phận nhằm thúc đẩy doanh số bán hàng.