



THÔNG TIN CÁ NHÂN

☎ 0889562589
✉ longhai.work2090@gmail.com
📍 Hà Nội

CÁC KỸ NĂNG

TIN HỌC VĂN PHÒNG

- Sử dụng thành thạo các công cụ
Word, Excel, Power Point

TIẾNG ANH

- Khả năng giao tiếp, đọc, nghe, viết
trôi chảy, IELTS 5.0

CHỨNG CHỈ

2019 - 2021

ielts 5.0

SỞ THÍCH

Đọc sách:
- Mỗi tháng 3 đầu sách về: Con người,
Kinh Doanh, Triết Học Phương Đông...

NGƯỜI THAM CHIẾU

Mrs. Trần Thị Thúy - 0982396882
(VCG - Manpower Bank)

LƯU LONG HẢI

BUSINESS DEVELOPMENT - CHUYÊN VIÊN TƯ VẤN, KINH DOANH

MỤC TIÊU NGHỀ NGHIỆP

- Cố gắng cống hiến cho tổ chức và đem lại thu nhập cho bản thân với tiêu chí win - win.
- Lên vị trí hoạch định đội nhóm trong vòng tối đa 6 tháng - 1 năm.
- Hỗ trợ, phát triển đội nhóm kinh doanh tăng trưởng về doanh số cũng như kỹ năng teamwork.
- Đem lại nguồn nhân lực dồi dào cho nội bộ cũng như sự tăng trưởng và vững vàng cho tổ chức.

KINH NGHIỆM LÀM VIỆC

👤 BUSINESS DEVELOPMENT (SALES B2B) // 01/2023 - 11/2023

VietClever Manpower Bank - Công ty cổ phần giải pháp cung ứng nguồn nhân lực Trí Tuệ Việt

- + Cung ứng nhân lực theo yêu cầu doanh nghiệp, tìm ra chân dung khớp nhất của ứng viên mà doanh nghiệp mong muốn và đảm bảo chất lượng mỗi khi có ứng viên cho khách hàng.
- + Sau 2 tuần Onboard đã có được đơn hàng đầu tiên.
- + Mục tiêu tháng đề ra luôn được đảm bảo ở mức tối thiểu 80% với Target.

👤 BUSINESS DEVELOPMENT (SALES B2B) - TƯ VẤN ĐÀO TẠO INHOUSE

// 01/2024 - 06/2024

VHRS - GIẢI PHÁP TƯ VẤN ĐÀO TẠO VÀ PHÁT TRIỂN NGUỒN NHÂN LỰC DÀNH CHO DOANH NGHIỆP

- + Dựa trên những vấn đề khách hàng gặp phải như: GIAO TIẾP TRONG CÔNG VIỆC, LẬP KẾ HOẠCH NHƯNG CHƯA ĐI ĐƯỢC TỚI MỤC TIÊU, CHƯA CÓ SỰ ĐỒNG NHẤT GIỮA CẤP TRÊN VỚI CẤP DƯỚI VÀ ĐỒNG CẤP... Để xây dựng chương trình nhằm giải quyết triệt để vấn đề mà doanh nghiệp đang gặp phải
- + Nắm bắt nhu cầu khách hàng thông qua khai thác telesales để biết khách hàng đang mắc vấn đề gì hay đang cần upgrade skill cho nhân sự (Key, Staff up, Manager, C-level)
- + Lên đề xuất dựa trên những gì khách hàng cung cấp, điều chỉnh các options theo mong muốn khách hàng và tiến hành trao đổi để đi đến bước cuối nhằm đảm bảo: SẢN PHẨM PHẢI XỬ LÝ ĐƯỢC VẤN ĐỀ KHÁCH HÀNG CẦN - KHÁCH HÀNG BIẾT KHI BỎ TIỀN RA SẼ MUA VỀ ĐIỀU GÌ (BAO GỒM LÀ SẢN PHẨM VỎ HÌNH)
- + Trợ giảng, hỗ trợ giảng viên tại các lớp In-house do doanh nghiệp tổ chức (VD: Samsung SDIV, Wincommerce, DAIKIN, PANASONIC...)

+ Takecare, follow khách hàng và tăng độ nhận diện doanh nghiệp nhằm khi khách hàng tìm kiếm đơn vị đào tạo sẽ nhớ tới VHRS và signature của tư vấn viên, từ đó nhân rộng được net-working cho doanh nghiệp.

KINH NGHIỆM LÀM VIỆC

BUSINESS DEVELOPMENT (SALES B2B) // 04/2022 - 12/2022

IPOS - Giải pháp quản lý bán hàng chuyên nghiệp dành cho F&B

- + Tư vấn, hỗ trợ khách hàng hiểu rõ hơn về tiện ích cũng như hiệu quả của phần mềm bán hàng và công nghệ đem lại.
- + Đưa khách hàng những trải nghiệm hoàn hảo nhất với công nghệ bán hàng tiện ích và hỗ trợ tăng năng suất, thu nhập cho các hộ kinh doanh nhà hàng, ẩm thực.
- + Hiểu và hướng dẫn KH tới những mô hình kinh doanh độc đáo hơn nhằm mang tới ưu lợi nhuận.
- + Xây dựng tệp khách hàng và branding tốt với tệp KH đã tiếp cận
- + Có được đơn hàng đầu tiên sau 1 tuần thử việc
- + Mục tiêu tháng đề ra luôn được đảm bảo ở mức tối thiểu 70% (do đặc thù sản phẩm)

CUSTOMER EXPERIENCE EXECUTIVE // 03/2022 - 10/2022

The Coolest (cty cổ phần Thăng Long archery)

- + Dựa trên sự hài lòng của KH và giải quyết các vấn đề, tạo ra sản phẩm mới dựa trên cảm xúc khách hàng.
- + Tăng traffic, kéo lượng lớn KH đến trực tiếp trải nghiệm vì nhãn quan và hài lòng khi trải nghiệm thực tế
- + Xây dựng tệp khách hàng và thúc đẩy độ nhận diện thương hiệu, mang tới KH trải nghiệm hoàn toàn mới cho ngành công nghiệp nghỉ dưỡng.
- + Doanh số tăng 50% so với quý đầu làm việc

STORE ASSISTANTS // 06/2020 - 01/2021

CÔNG TY CỔ PHẦN LEANOW - SSStutter (70, tô hiến thành)

- Giúp khách hàng chọn sản phẩm phù hợp và đúng với những tiêu chí khách hàng đề ra
- Tạo ra nhu cầu cho khách hàng tham khảo đối hướng sang sở hữu sản phẩm
- Có được lượng data khách hàng mới, khách hàng mục tiêu và khách hàng tiềm năng cho cửa hàng
- Dựa trên tâm lý đã trở thành khách hàng mục tiêu (V.I.P) và đưa ra cho khách hàng những suggest tốt nhất về sản phẩm
- Giao tiếp và thành công bán sản phẩm cho khách ngoại quốc

 **QUẢN TRỊ DU LỊCH VÀ LỮ HÀNH // 10/2018 - 05/2021**

Cao Đẳng Cộng Đồng Lào Cai

TỐT NGHIỆP LOẠI KHÁ