



Lưu Thị Hà

Nhân viên kinh doanh

THÔNG TIN CÁ NHÂN

-  08/03/1999
-  0346264037
-  luuha831999@gmail.com
-  Thị Hà
-  75 Tam Trinh - HBT - HN

MỤC TIÊU NGHỀ NGHIỆP

Có 3 năm kinh nghiệm trong ngành bán hàng , được đào tạo bài bản kỹ năng bán hàng từ cơ bản đến nâng cao
= Mong muốn gắn bó lâu dài cùng công ty
= Lộ trình thăng tiến rõ ràng theo từng tháng

HỌC VẤN

TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH DOANH VÀ CÔNG NGHỆ | 2018 - 2021

Nghành Thương Mại

Hoàn thành 4 năm đại học tại Trường Kinh Doanh và Công Nghệ

KINH NGHIỆM LÀM VIỆC

CÔNG TY BĐS WONHOMES | T5/2021 - T8/2022

Nhân Viên Kinh Doanh

- Nghiên cứu & phân tích thị trường, sản phẩm
- Tư vấn khách hàng về sản phẩm công ty
- Tìm kiếm khách hàng , chăm sóc khách hàng
- Học xử lý từ chối

CÔNG TY DU LỊCH RAVI | T9/2022 - T12/2022

Nhân Viên Kinh Doanh

- Đào tạo mô hình bán hàng ngành Timeshare
- Tư vấn khách hàng sản phẩm
- Chăm sóc khách hàng
- Tiếp cận khách hàng

CÔNG TY THỂ DỤC THỂ THAO AMZING FITNESS AND YOGA

| T3/2023 - T9/2024

Nhân Viên Kinh Doanh

- Tìm kiếm khách hàng tiềm năng, chăm sóc, tư vấn
- Thuyết phục khách hàng mua thẻ tập của trung tâm fitness
- Tìm kiếm khách hàng mới và giữ mối quan hệ thân thiết với khách hàng cũ.

CÁC KỸ NĂNG

Kĩ năng bán hàng :

- Tìm kiếm và phân tích thông tin khách hàng tiềm năng. Xây dựng mối quan hệ với khách hàng mới và khách hàng hiện tại.
- Tư vấn và giới thiệu sản phẩm/dịch vụ cho khách hàng

SỞ THÍCH

- Thích đọc sách
- Nghe nhạc
- Thích học Tiếng Anh - nhưng hơi lười

- Kế hoạch đạt doanh số hàng tháng đề ra
- Học hỏi, trau dồi thêm kĩ năng giao tiếp, bán hàng để trở nên hoàn thiện hơn

- Lập kế hoạch bán hàng và thực hiện các mục tiêu doanh số
- Kỹ năng nói, kỹ năng giao tiếp**
- ứng xử và truyền đạt ý kiến, thông tin một cách rõ ràng, dễ hiểu đến người khác, giúp tạo mối quan hệ.