



ĐOÀN TRỌNG NGHĨA

QUẢN LÝ KINH DOANH

LỜI GIỚI THIỆU

Với hơn 7 năm kinh nghiệm làm quản lý kinh doanh & 3 năm trong quản lý sản xuất, tôi rất tự tin với kinh nghiệm quản lý, xây dựng đội ngũ nhân viên kinh doanh, vận hành đội ngũ tập thể nhân viên.

Phương châm của tôi là trung thực, trách nhiệm và tận tâm trong công việc. Bản thân vui vẻ hòa đồng, đầy nhiệt huyết tôi luôn tạo lửa, sự kết nối để lan tỏa năng lượng đến tập thể.

THÔNG TIN CÁ NHÂN

- 01/07/1991
- 0903 79 2428
- trongnghiack0107@gmail.com
- facebook.com/doantrongnghia0107
- 120/29E Thích Quảng Đức, Phường 4, Quận Phú Nhuận, TPHCM

CÁC KỸ NĂNG

KỸ NĂNG/ SỞ TRƯỞNG

- Lãnh đạo
- Quản lý đội ngũ
- Quản lý thời gian
- Quản lý kế hoạch
- Quản lý giao tiếp
- Quản lý sáng tạo
- Kỹ năng tổ chức
- Chủ động trong công việc
- Trách nhiệm
- Trung thực
- Giải quyết vấn đề

MỤC TIÊU NGHỀ NGHIỆP

Năm 2024:

Phát triển bản thân với vị trí Trưởng phòng – Trưởng nhóm – Team Leader ở công ty quy mô vừa.

Năm 2025:

Tham gia các khóa học nâng cao năng lực quản lý & nâng cao năng lực kinh doanh.

Năm 2026:

Hoàn thành các khóa học quản lý cấp trung. Tham gia khóa học nâng cao năng lực quản lý cấp cao.

Phát triển bản thân với vị trí quản lý chuyên nghiệp ở công ty quy mô lớn.

Năm 2027:

Thăng tiến lên vị trí quản lý cấp cao.

KINH NGHIỆM LÀM VIỆC

AREA SALES MANAGER

08/2021 - Hiện tại

CÔNG TY CỔ PHẦN NỘI THẤT & KHÓA CỬA TD

NGÀNH HÀNG KHÓA CỬA

- Tiếp nhận quản lý khu vực khu vực Tây Nguyên – Miền Trung – Đông Nam Bộ
- Lập kế hoạch kinh doanh cho khu vực và định hướng thị trường.
- Phát triển mối quan hệ tốt với hệ thống đại lý cũ.
- Xây dựng hệ thống đại lý mở mới, phát triển doanh số từng khu vực nhận phụ trách.
- Tuyển dụng nhân viên kinh doanh, đào tạo nhân sự.
- Làm các chương trình thúc đẩy bán hàng
- Giải quyết các vấn đề phát sinh trong bán hàng, xử lý hiệu quả các rủi ro ảnh hưởng bán hàng của công ty trên thị trường, giải quyết khiếu nại khách hàng.
- Phối hợp đưa ra các kế hoạch Marketing thúc đẩy làm thương hiệu, triển khai các chương trình trưng bày hiệu quả, chiến lược bán hàng để gia tăng doanh số.
- Nghiên cứu phát triển các sản phẩm mới, phân tích thị trường đối thủ cạnh tranh và tình hình hiện tại để đưa ra những giải pháp bán hàng thúc đẩy doanh số.
- Phát triển nhân sự, xây dựng đội nhóm tăng trưởng trên nền tảng tăng trưởng doanh số và doanh thu của công ty

Thành tích đạt được

Năm 2022: Đạt giải Quán lý kinh doanh xuất sắc

- Khu vực bán hàng ngành khóa xuất sắc. Doanh thu đạt 120% - 80 tỷ
- Đem về 4 dự án công trình doanh thu tổng 10 tỷ

Người tham khảo: Mr.Lê Nguyễn Ngọc Thạch (CEO) – 0918.724.399

AREA SALES MANAGER

2017 - 2021

CÔNG TY TNHH TM DV XNK HIẾU LAM

KÊNH GT

- Quản lý khu vực Tây Nguyên, Đông Nam Bộ, Miền Tây
- Tuyển dụng GSBH các khu vực
- Training nhân sự, xây dựng phong cách làm việc bán hàng cho tập thể nhân viên
- Xây dựng hệ thống NPP
- Xây dựng kế hoạch nhân sự, kế hoạch chiến lược bán hàng và triển khai bán hàng
- Quản lý chiến lược kinh doanh, doanh số tổng, quản lý tồn kho NPP
- Nghiên cứu thị trường, phát triển sản phẩm mới
- Triển khai các chương trình bán hàng, trưng bày, sampling, phát triển thị trường.
- Triển khai mở các hệ thống khách hàng quy mô chuỗi cửa hàng kinh doanh

KÊNH MT

- Hệ thống nhà sách Phương Nam, Fahasa
- Mở hệ thống khu vui chơi Playtime, Tiniworld
- Hệ thống các Mini mart trong TPHCM, Miền Trung, Hà Nội, Miền Đông, Miền Tây (Farmer Market, Kingfood, Green Mart, G mart, King Kong mart,...)

Hàm học hỏi

Sáng tạo

Sales - Bán hàng

Chăm sóc khách hàng

Đề dăng thích nghi với môi trường mới

Lập kế hoạch

Tin học văn phòng

KỸ NĂNG CHUYÊN MÔN

Kỹ năng giao tiếp, thuyết phục khách hàng

Kỹ năng sale chuyên nghiệp

Kỹ năng lái xe oto (B2)

Kỹ năng quản lý xây dựng đội nhóm

Kỹ năng truyền đạt, đào tạo nhân sự

Kỹ năng phân tích, xây dựng phát triển thị trường

Kỹ năng thuyết trình

Có kiến thức đa mảng : Tiêu dùng nhanh, đồng hồ - trang sức, thiết bị kỹ thuật

SỞ THÍCH

Ca hát

Thể thao

Đi du lịch, chụp ảnh

Sưu tầm đồng hồ

NGƯỜI GIỚI THIỆU

MR. LÊ NGUYỄN NGỌC THẠCH - CEO
CÔNG TY CỔ PHẦN NỘI THẤT & KHÓA
CỬA TD
0918.724.399

• Hệ thống Con Cung, Mẹ & bé

• Làm kế hoạch phát triển sản phẩm, kế hoạch bán hàng, chương trình khuyến mãi on top, sampling,...

• Phát triển mối quan hệ với GD Ngành hàng, Buyer

Thành tích: Nhân viên cống hiến năm 2019

Người tham khảo: Mr.Dương Hiến Tân (Phó Giám Đốc) – 0936.389.820

QUẢN LÝ CHẤT LƯỢNG

2014 - 2017

CÔNG TY TNHH OTO ISUZU VIỆT NAM

Sản xuất (2014 - 2015)

- Phó trưởng sản xuất, quản lý vận hành tại nhà xưởng sản xuất. (Khối sản xuất – Xưởng Body Shop)
- Theo dõi tiến độ hoạt động, xây dựng quy chuẩn mẫu làm việc cho từng công đoạn.
- Thực hiện training đào tạo về an toàn lao động, 5S
- Xây dựng hạng mục công việc cải tiến trong công tác làm.việc hiệu quả (Kaizen)
- Làm tài liệu công việc phân công theo công đoạn cho công nhân trên line sản xuất.
- Quản lý Man hour sản xuất, model sản xuất, quy trình công việc chi tiết các khâu sản xuất.
- Chăm công, quản lý nhân sự
- Quản lý thực hiện đảm bảo tiến độ sản xuất theo kế hoạch kinh doanh

Khối văn phòng (2015 - 2017)

- Nhân viên quản lý chất lượng nhà máy.
- Đánh giá chất lượng công việc trong quy trình vận hành tại từng xưởng sản xuất.
- Xây dựng mẫu báo cáo đánh giá an toàn lao động, 5S.
- Xây dựng mẫu: Quy Trình, Tiêu Chuẩn Chất Lượng.

NHÂN VIÊN KINH DOANH

2013 - 2014

CÔNG TY TNHH TM SX NAM BÌNH

- Tìm kiếm khách hàng, bán hàng sản phẩm máy in lụa cơ khí, nhận hợp đồng tư vấn khách về nhu cầu khách cần đặt máy móc : băng tải, lò sấy.
- Bán hàng – Thực hiện đơn hàng cho khách hàng.
- Đặt hàng bộ phận kỹ thuật sản xuất, đảm bảo tiến độ lịch hẹn khách hàng.

HỌC VẤN

CƠ KHÍ CHẾ TẠO MÁY

2009 - 2012

TRƯỜNG ĐẠI HỌC CÔNG NGHIỆP TP HCM

Tốt nghiệp Hệ Cao Đẳng - Điểm trung bình 7.6

DANH HIỆU VÀ GIẢI THƯỞNG

2019 Nhân viên cống hiến - Công ty Hiếu Lam

2022 Quản lý kinh doanh xuất sắc - Công ty khóa cửa TD

CHỨNG CHỈ

2012 Tin học văn phòng B
Ngoại ngữ B

2023 CEO điều hành doanh nghiệp

HOẠT ĐỘNG

TÌNH NGUYỆN VIÊN

2012 - 2017

VNSF (Viet Nam Scholarship Foundation)

- Tình nguyện viên Hội VNSF (Viet Nam Scholarship Foundation) (2012 – 2017)
- Tình nguyện viên hội học bổng VNSF hoạt động trụ sở chính tại UBND P15 Quận Phú Nhuận.
- Hỗ trợ hoạt động từ thiện, học bổng cho các em học sinh

THÀNH VIÊN CÔNG ĐOÀN

2014 - 2017

CÔNG ĐOÀN CÔNG TY OTO ISUZU VIỆT NAM

- Thành viên công đoàn Công ty TNHH OTO ISUZU VIET NAM (2014 – 2017)
- Tham gia tổ chức các hoạt động công đoàn của công ty, chuẩn bị các chương trình, sự kiện, các event
- Hoạt động giao lưu gắn kết với các đơn vị Đại Lý

© topcv.vn