

Trần Nguyễn Xuân Đào

Nhân viên bán hàng



M 0378277036



@ daotnxps38374@gmail.com

W <https://www.facebook.com/daoiemmm281>

📍 1103/Q11A, Phường Thới An, Quận 12

MỤC TIÊU NGẮN HẠN

Đạt chỉ tiêu doanh thu hàng tháng tìm kiếm và phát triển khách hàng mới

Cải thiện kỹ năng bán hàng: Tham gia các khóa đào tạo, đọc sách hoặc học hỏi từ các đồng nghiệp để nâng cao kỹ năng thuyết phục, đàm phán và chốt sales hiệu quả hơn.

Duy trì và cải thiện mối quan hệ với khách hàng hiện tại: Đảm bảo sự hài lòng của khách hàng hiện tại, giúp tăng sự trung thành và khả năng mua lại.

MỤC TIÊU DÀI HẠN

Tăng trưởng doanh thu bền vững: Đặt mục tiêu tăng trưởng doanh thu ổn định và bền vững theo từng tháng

Xây dựng thương hiệu cá nhân trong ngành sales: Trở thành một nhân viên sales có uy tín trong lĩnh vực bán hàng

Phát triển: Nếu có cơ hội, nhân viên sales có thể đặt mục tiêu thăng tiến lên các vị trí như quản lý bán hàng

TIN HỌC VĂN PHÒNG

GIAO TIẾP

KINH NGHIỆM LÀM VIỆC

Lotte gò vấp

08/2023 - 02/2024

NHÂN VIÊN BÁN HÀNG

Tư vấn hỗ trợ khách hàng

Chăm sóc hỗ trợ khách hàng

Công Ty Ac Home

02/2023 - 11/2024

NHÂN VIÊN SALES

Tìm kiếm, tiếp cận khách hàng, dẫn khách đi xem phòng.

Chốt hợp đồng, hỗ trợ cho khách thuê

Công Ty HPZONE

01/2025 - 08/2025

NHÂN VIÊN BÁN HÀNG

Tư vấn bán hàng trực tiếp tại POS

Quản lý xử lý đơn hàng các kênh Harasocial, Haravan, Haravan POS

Chăm sóc khách hàng đa kênh, tối ưu hiệu quả bán hàng.

Hỗ trợ vận hành, kiểm hàng, nhập hàng và kiểm kho.

HỌC VẤN

Cao đẳng fpt polytechnic

Dự kiến tốt nghiệp 07/2025 - 08/2025

Quản trị doanh nghiệp  - Chuyên ngành marketing sales

Trong thời gian học, em đã tích cực tham gia nhiều hoạt động và dự án, qua đó tích lũy được những trải nghiệm quý giá, rèn luyện kỹ năng làm việc nhóm, quản lý thời gian và giải quyết vấn đề. Những trải nghiệm này không chỉ giúp em phát triển bản thân mà còn mang lại những bài học thực tiễn, chuẩn bị hành trang vững chắc cho công việc trong tương lai.

HOẠT ĐỘNG

Dự án 1

12/11/2024 - 27/02/2024

Phân tích dữ liệu

Phân tích hoạt động kinh doanh và các chiến lược doanh nghiệp, đánh giá mức độ hiệu quả.

Phân tích hoạt động bên trong bên ngoài, các cơ hội thách thức

Hoạt động bán hàng tại trường

12/02 - 1/02/2024

Nhân viên bán hàng

Tư vấn, hỗ trợ cho khách hàng.

Thuyết phục khách hàng

Đoàn phim "Six Wax"

21/01 - 21/02

Diễn viên

QUẢN LÝ THỜI GIAN

KHẢ NĂNG LÀM VIỆC NHÓM

SÁNG TẠO NỘI DUNG

SỞ THÍCH

Yêu thích thể thao như bóng chuyền chạy bộ để rèn luyện sức khỏe, đam mê âm nhạc và các hoạt động tập thể giúp kết nối với mọi người, năng động, hướng ngoại và luôn chủ động tham gia các công việc nhóm.

Tham gia diễn xuất trong bộ phim “Six Wax”, thực hiện các cảnh quay theo kịch bản, phối hợp chặt chẽ với đạo diễn, các diễn viên và ekip sản xuất để đảm bảo tiến độ và chất lượng bộ phim. Trong quá trình làm việc, rèn luyện kỹ năng giao tiếp, làm việc nhóm, quản lý thời gian và khả năng thích nghi nhanh với các tình huống thay đổi. Qua dự án, phát triển sự tự tin trước ống kính, nâng cao khả năng quan sát và xử lý tình huống, đồng thời học hỏi các kỹ thuật diễn xuất chuyên nghiệp từ các đạo diễn và diễn viên kinh nghiệm.

CHỨNG CHỈ

27/07/2024

Thiết lập bảng hỏi & phỏng vấn trực tiếp khách hàng

13/08/2024

Lập kế hoạch hoạt động kinh doanh