**Nguyễn Văn A**

Sales Supervisor

Hồ Chí Minh [nguyenvana@gmail.com](mailto:nguyenvana@gmail.com)

123456789

# HỌC VẤN

## 10/2007



## 05/2011

**ĐẠI HỌC KINH TẾ TPHCM**

Quản trị kinh doanh Đại học hệ chính quy

Thời gian đào tạo: 2007 - 2011

# MỤC TIÊU NGHỀ NGHIỆP

* Trong ngắn hạn: Trở thành Sales Sup xuất sắc, mang về doanh thu lớn nhất cho công ty
* Trong dài hạn: Phấn đấu trở thành

# KINH NGHIỆM LÀM VIỆC

Giám đốc Kinh doanh

## 03/2015



## Hiện tại

**3/2013**



## 2/2015

**6/2011**



## 2/2013

**CÔNG TY TNHH TM HÙNG PHƯƠNG - SỮA BỘT INSULAC**

Sales Supervisor

Phụ trách khu vực Bắc Mê Kong gồm 6 tỉnh: Long An - Tiền Giang - Bến Tre

- Trà Vinh - Vĩnh Long - Đồng ThápCông việc - trách nhiệm:

1. Phụ trách kinh doanh các cửa hàng chuyên kinh doanh sữa trong địa bàn được giao.
2. Quản lý 6 nhân viên, để thực hiện tốt chỉ tiêu bán hàng
3. Theo dõi các đơn hàng của nhân viên bán hàng, thực hiện 100% doanh số hàng tháng công ty đề ra.
4. Hỗ trợ NV bán hàng đàm phán và thương lượng với khách hàng tham gia và thực hiện đúng chính sách công ty đã minh định trong hợp đồng
5. Giải quyết tất cả những vấn đề phát sinh trong công việc thuộc địa bàn minh phụ trách.

## CÔNG TY CP ĐT TM BẾN THÀNH - THUỐC LÁ KHÁNH HỘI

Sales Supervisor

Phụ trách khu vực Nam Mê Kong gồm 1 tỉnh: Kiên Giang Công việc - trách nhiệm:

* Chịu trách nhiệm trước ASM về hoạt động bán hàng tại NPP được giao

***a./ Quản lý nhà phân phối và đại lý C2, C3***

* Thực hiện các chỉ tiêu hàng tháng , quí, năm
* Tổng hợp và xử lý thông tin thị trường về sản phẩm của công ty cũng như đối thủ cạnh tranh.
* Chịu trách nhiệm quản lý toàn bộ các công việc liên quan đến NPP, NVBH
* Triển khai và giám sát việc thực hiện chính sách bán hàng, chương trình khuyến mãi của công ty đến nhân viên bán hàng nhà phân phối
* Kết hợp với nhân viên bán hàng nhà phân phối xây dựng tuyến bán hàng phù hợp theo địa bàn

*b./ Quản lý và tuyển nhân sự bán hàng*

* Phối hợp với ASM trong công tác tuyển dụng NVBH
* Quản lý đội ngũ nhân viên bán hàng
* Xây dựng kế hoạch nhân sự phù hợp với địa bàn thị trường
* Triển khai kế hoạch doanh số cho nhân viên bán hàng
* Hướng dẫn và đào tạo nhân viên.

## CÔNG TY TNHH KOKUYO VIỆT NAM - TẬP HỌC SINH CAMPUS

Sales rep

* Chăm sóc KH cũ theo tuyến chỉ định của Giám sát bán hàng
* Mở điểm bán mới dựa trên danh sách KH tiềm năng
* Hoàn thành chỉ tiêu bán hàng và trưng bày được giao
* Thu thập thông tin thị trường và đối thủ báo cáo cho Giám sát bán hàng

# KỸ NĂNG

Giao tiếp Quản lý

Lập Route Plan

Phân bổ chỉ tiêu bán hàng Microsoft Office

# CHỨNG CHỈ

**2015** Chứng chỉ tin học văn phòng MOS