

TRẦN TUẤN ANH

TERRITORY SALES MANAGER



Giới thiệu

Là người có tính cách hướng ngoại, năng động, hòa đồng thích học hỏi và khám phá, tự tin trong giao tiếp, nhạy bén trong kinh doanh, thích nghi tốt trong các môi trường khác nhau.

Trung thực, thẳng thắn, chủ động trong công việc.

Mục tiêu nghề nghiệp

* Trong 2 năm đầu trở thành 1 leader xuất sắc trong lĩnh vực nông nghiệp, nắm rõ hệ thống đại lý, nông dân nòng cốt tại địa bàn quản lý, training tốt đội ngũ sale đạt doanh số công ty kì vọng, học hỏi kinh nghiệm và hoàn thiện các kỹ năng mềm.

* Trong 3-5 năm tiếp theo, tiếp tục phát triển đội nhóm lớn mạnh về nhân sự và doanh số.

Kỹ năng

Kỹ năng làm việc độc lập và làm việc nhóm

Kỹ năng thương thuyết

Kỹ năng thuyết trình

Tin học văn phòng

Ngoại ngữ: Tiếng anh

Thông tin cá nhân

Ngày sinh	10/09/1998
Giới tính	Nam
Số điện thoại	0813 910 998
Email	tuananhvnuand1998@gmail.com
Địa chỉ	Đường Ấp Bắc, P10, Tp Mỹ Tho, Tiền Giang
Website	Zalo: 0813 910 998

Học vấn

7/2016 - 8/2020

Học viện nông nghiệp Việt Nam

Khoa học cây trồng

Tốt nghiệp bằng cử nhân

Chứng chỉ giấy phép lái xe hạng B2

Kinh nghiệm làm việc

1/05/2024 - 30/05/2025

Công ty TNHH BVTV Hoàng Phát

Chức vụ : Giám đốc kinh doanh khu vực Mekong

- Tìm hiểu thị trường, lập kế hoạch báo cáo định hướng phát triển sản phẩm công ty để mở chi nhánh mới tại thị trường sông Mekong.
- Phát triển hệ thống khách hàng mới tại thị trường khu vực sông Mekong.
- Quản lý hệ thống logistic của công ty.
- Quản lý đội ngũ sales và cộng tác viên tại các tỉnh trong khu vực.

Sở thích

- Thể thao
- Âm nhạc
- Du lịch, khám phá

Người giới thiệu

Vũ Xuân Quân

RSM North1 Cty TNHH Bayer Việt Nam

Email: quan.vuxuan@bayer.com

SĐT: 0972 478 235

Nguyễn Phong Hoà

Giám đốc chi nhánh Hoàng Phát miền Nam

SĐT: 0944 408 030

- Lên kế hoạch dự kiến bán hàng theo tháng, quý.
- Phát triển được hệ thống khách hàng lớn tại các tỉnh Tiền Giang, Long An, Bến Tre, Đồng Tháp, Sóc Trăng

1/04/2023 - 30/04/2024

Công ty TNHH Bayer Việt Nam

Chức vụ : TM (Territory Manager: Quản lý kinh doanh vùng tại Hà Nội)

- * Lên kế hoạch dự báo bán hàng chi tiết theo sản phẩm cho đại lý C1 và C2 theo từng tháng, quý, năm.
 - * Trao đổi chính sách, đàm phán, chốt sale với đại lý C1, hỗ trợ đại lý C1 phát triển hàng tới hệ thống C2 cũ và mới.
 - * Theo dõi và quản lý công nợ đại lý C1.
 - * Xử lý sự cố về hàng hoá với đại lý C1, C2.
 - * Hướng dẫn, lên kế hoạch làm việc, quản lý đội nhóm nhân viên TA (Field Promotion) thực hiện các hoạt động MKT hỗ trợ Sale.
 - * Xây dựng thương hiệu bản thân và hình ảnh công ty trên thị trường.
- Thành tựu:
- Đạt 115% doanh số năm 2023 (1,3 triệu USD).
 - Hoàn thành 100% kế hoạch MKT cả năm.

1/03/2021 - 30/3/2023

Công ty TNHH Syngenta Việt Nam

Chức vụ : MDO (Nhân viên phát triển thị trường ngành CP tỉnh Hưng Yên)

- * Nghiên cứu, đề xuất và lập kế hoạch thực hiện các hoạt động marketing đối với từng cây trồng phát triển thị trường mới và giữ vững thị trường cũ, giới thiệu sản phẩm mới trên thị trường.
 - * Định vị cho nhà phân phối các sản phẩm phù hợp với từng loại cây trồng để tối đa được doanh số bán hàng.
 - * Thực hiện các chương trình khuyến mãi, hội thảo nông dân, tọa đàm nông dân lớn, tư vấn bán hàng vào vụ nhằm tạo sức hút đến đại lý.
 - * Lập kế hoạch bán hàng, kế hoạch MKT chi tiết đến các đại lý C2 theo từng tháng, quý năm và theo từng phân khúc thị trường.
 - * Giải quyết sự cố sản phẩm, phối kết hợp cùng các nhà phân phối xây dựng, thực hiện kế hoạch MKT và kế hoạch bán hàng.
 - * Xây dựng thương hiệu bản thân và hình ảnh công ty trên thị trường.
- Thành tựu:
- Đạt 100% doanh số công ty đề ra năm 2021
 - Đạt 85 % doanh số công ty đề ra năm 2022
 - Luôn hoàn thành 100% kế hoạch MKT cả năm

1/08/2020 - 1/11/2020

Công ty TNHH Syngenta Việt Nam

Chức vụ: Thực tập sinh tại Nam Định, Hải Dương ngành CP

- Làm quen với kênh phân phối tại địa bàn, cách thức hoạt động và làm việc của công ty.
 - Tham gia các khóa training sản phẩm, kỹ năng mềm của công ty tổ chức.
 - Tìm hiểu về cây trồng, dịch hại, sản phẩm trên từng cây trồng tại địa bàn.
 - Hỗ trợ nhân viên MDO địa bàn thực hiện các hoạt động MKT.
- Thành tựu: Chứng chỉ hoàn thành xuất sắc khóa thực tập.[®] topcv.vn