



NGUYỄN CHÍ NGUYỄN

Nhân Viên Kinh Doanh

Số điện thoại: 0901 850 622

Email: chinguyen.nguyen1410@gmail.com

Địa chỉ: Khánh Bình Tây, Trần Văn Thời, Cà Mau

MỤC TIÊU NGHỀ NGHIỆP

Trong ngắn hạn 3 đến 6 tháng phát triển kỹ năng và chuyên môn trong lĩnh vực kinh doanh, quản lý kinh doanh đóng góp chung cho sự phát triển của công ty và tạo ra giá trị cho khách hàng. Mong muốn sau 2 năm làm việc phát triển lên một vị trí mới cao hơn tương tự như quản lý kinh doanh. Nhằm cải thiện mức thu nhập tốt hơn cho bản thân và được đóng góp nhiều hơn trong việc xây dựng và phát triển công ty.

HỌC VẤN

2010 - 2015 **Trường Đại Học Cần Thơ**
Xây dựng dân dụng và công nghiệp

KINH NGHIỆM LÀM VIỆC

9/2023 - 4/2025 **Công ty Concentrix Việt Nam**
Chuyên viên tư vấn

- Trao đổi, lắng nghe nhu cầu khách hàng liên quan đến dinh dưỡng và sức khỏe
- Đưa ra giải pháp phù hợp với từng đối tượng khách hàng, cung cấp sản phẩm
- Chăm sóc khách hàng đã, đang sử dụng sản phẩm của công ty và tệp khách hàng trung thành

07/2018 - 02/2021 **Công Ty TNHH Dịch Vụ Propzy**
Chuyên viên tư vấn bất động sản

- Tìm kiếm, tiếp cận và thu thập thông tin nhu cầu, tài chính khách hàng đưa ra những bất động sản phù hợp
- Cung cấp, tư vấn pháp lý, quy hoạch và chi tiết bất động sản đến khách
- Hỗ trợ đàm phán và hoàn thiện giao dịch giữa người bán và người mua
- Duy trì, chăm sóc và giải quyết các vấn đề trong và sau giao dịch

Quản lý kinh doanh

- Xác định mục tiêu và chiến lược kinh doanh lên kế hoạch cho nhóm
- Giám sát, hỗ trợ các bạn kinh doanh trong team
- Lên kế hoạch tuyển dụng, đào tạo nhân viên và nâng cao kỹ năng chuyên môn trong nhóm

10/2015 - 05/2018 **Công Ty Bảo Hiểm Nhân Thọ Dai-ichi Life**
Chuyên viên tư vấn bảo hiểm nhân thọ

- Tìm kiếm khách hàng tìm năng có nhu cầu về BHNT
- Giới thiệu và tư vấn các gói BHNT phù hợp với nhu cầu và tài chính của khách hàng
- Ký kết hợp đồng bảo hiểm và giải quyết các vấn đề liên quan đến sản phẩm bảo hiểm cho khách hàng
- Chăm sóc và duy trì mối quan hệ với khách hàng, khai thác mối quan hệ của khách hàng

CÁC KỸ NĂNG

Kỹ năng giao tiếp	Lắng nghe chia sẻ một cách lịch sự, nhã nhặn với khách hàng. Thuyết phục và đàm phán trong quá trình tư vấn và ký kết hợp đồng
Làm việc nhóm	Biết cách phối hợp, hỗ trợ và tôn trọng nhau vì mục tiêu chung của nhóm và công ty
Im lặng và lắng nghe	Thật sự đây là một kỹ năng cực kỳ quan trọng để nhận được sự thiện cảm, cũng như hiểu được khách hàng nhiều hơn
Tiếp thu và đổi mới	Tự nhận xét và đánh giá bản thân sửa chữa những sai lầm, khắc phục những điểm yếu và học hỏi cái mới, hay và tân tiến.

GIẢI THƯỞNG

- Nhân viên xuất sắc có số giao dịch nhiều nhất trong tháng của công ty Propzy. Chi nhánh có số lượng giao dịch và doanh thu cao nhất tháng và quý công ty Propzy.
- Nhân viên xuất sắc nhất tháng, nhất quý của Concentrix dự án Abbott.