



Ngày sinh

16/05/1996

Giới tính

Nữ

Số điện thoại

0938146337

Email

phuongtrinh.png2022@gmail.com

Địa chỉ

532/28/1b - 1c Khu Y Tế Kỹ thuật cao,
Phường An Lạc, Thành phố Hồ Chí Minh

Kỹ năng

Kỹ năng quản lý

Kỹ năng mềm

Kỹ năng chuyên môn

Kỹ năng tin học văn phòng

Sở thích

- Tìm tòi cái mới, thông tin mới
- Đi du lịch

Mục tiêu nghề nghiệp

Mục tiêu ngắn hạn: Mong muốn gia nhập một môi trường tích cực, nơi tôi có thể phát huy năng lực, học hỏi từ đồng nghiệp và đóng góp vào mục tiêu chung của doanh nghiệp.

Mục tiêu dài hạn: Không ngừng hoàn thiện chuyên môn và kỹ năng, xây dựng sự nghiệp bền vững, trở thành nhân sự tạo được giá trị lâu dài và được tin tưởng giao những trọng trách quan trọng hơn.

Kinh nghiệm làm việc

CÔNG TY CỔ PHẦN ĐỊA ỐC ĐẤT NAM

07/2017 - 10/2021

Chuyên viên kinh doanh

- Tìm kiếm, phát triển khách hàng tiềm năng thông qua các kênh Telesales, Facebook, Zalo, Viber và các nền tảng trực tuyến.
- Tư vấn các sản phẩm bất động sản, cung cấp thông tin về dự án, chính sách bán hàng và giải đáp thắc mắc của khách hàng qua điện thoại, email và các kênh online.
- Chủ động chăm sóc khách hàng xuyên suốt quy trình bán hàng, xây dựng mối quan hệ nhằm gia tăng tỷ lệ chuyển đổi và khách hàng giới thiệu.
- Sắp xếp lịch hẹn, trực tiếp gặp gỡ khách hàng tại văn phòng, quán café hoặc dự án để tư vấn và đàm phán giao dịch.
- Theo dõi tiến độ hồ sơ, phối hợp với các bộ phận liên quan nhằm đảm bảo quá trình giao dịch diễn ra thuận lợi.
- Hỗ trợ tuyển dụng và hướng dẫn nhân viên kinh doanh mới về quy trình làm việc, kiến thức sản phẩm và kỹ năng bán hàng trong thời gian thử việc.
- Phối hợp cùng quản lý triển khai các chương trình bán hàng và chăm sóc khách hàng theo từng giai đoạn.

CÔNG TY CỔ PHẦN THỰC PHẨM FAMI DINING

11/2021 - 04/2022

Nhân viên kinh doanh

- Tìm kiếm và phát triển khách hàng mới thông qua Telesales, Facebook, Zalo và các nền tảng thương mại điện tử.
- Tư vấn sản phẩm, tiếp nhận nhu cầu và giải đáp thắc mắc của khách hàng thông qua điện thoại, email và các nền tảng trực tuyến.
- Duy trì, chăm sóc khách hàng hiện hữu nhằm nâng cao mức độ hài lòng và gia tăng tỷ lệ khách hàng quay lại.
- Thực hiện đàm phán, báo giá, chốt đơn hàng và phối hợp với bộ phận kho vận để đảm bảo giao hàng đúng tiến độ.
- Theo dõi đơn hàng, xử lý các vấn đề phát sinh và hỗ trợ dịch vụ sau bán hàng.
- Thu thập phản hồi của khách hàng về chất lượng sản phẩm và dịch vụ, phối hợp với bộ phận R&D để đề xuất các giải pháp cải tiến sản phẩm đáp ứng nhu cầu thị trường.

CÔNG TY CỔ PHẦN PHƯƠNG NAM HOLDINGS

06/2022 - 03/2023

Trưởng phòng kinh doanh

- Quản lý, điều hành và phát triển đội ngũ kinh doanh; phân công công việc, giám sát hiệu quả làm việc và đánh giá kết quả, chịu trách nhiệm với Ban giám đốc về KPI phòng kinh doanh.
- Xây dựng kế hoạch kinh doanh, chỉ tiêu doanh số và chiến lược bán hàng phù hợp với định hướng phát triển của công ty và tình hình thị trường.

- Tìm kiếm những thứ bản thân chưa biết, trau dồi bản thân

- Thiết lập quy trình làm việc, tiêu chuẩn vận hành và văn hóa đội nhóm nhằm nâng cao hiệu suất và tính chuyên nghiệp.
- Tuyển dụng, đào tạo và phát triển nhân sự kinh doanh; trực tiếp huấn luyện kỹ năng tư vấn, chăm sóc khách hàng, đàm phán và chốt hợp đồng.
- Hỗ trợ nhân viên trong các giao dịch quan trọng, trực tiếp tư vấn và đàm phán với khách hàng để thúc đẩy tỷ lệ chốt giao dịch.
- Phân tích kết quả kinh doanh, theo dõi hiệu quả hoạt động của đội ngũ và đề xuất các giải pháp cải thiện doanh số.
- Phối hợp với Ban Lãnh đạo trong việc xây dựng kế hoạch phát triển thị trường, mở rộng mạng lưới khách hàng và nâng cao năng lực cạnh tranh.
- Là đầu mối kết nối giữa Ban Lãnh đạo, đội ngũ kinh doanh và khách hàng nhằm đảm bảo thông tin được truyền đạt kịp thời và hiệu quả.
- Xây dựng môi trường làm việc tích cực, thúc đẩy tinh thần hợp tác và phát triển năng lực của đội ngũ kinh doanh.

CÔNG TY CỔ PHẦN VUA ĐÓNG GÓI VIỆT NAM

11/04/2023 - 06/2023

Nhân viên kinh doanh

- Tìm kiếm và phát triển khách hàng doanh nghiệp có nhu cầu về giải pháp bao bì, vật tư đóng gói và sản phẩm phục vụ sản xuất.
- Chủ động tiếp cận khách hàng qua Telesales, Email, Zalo, Facebook và gặp trực tiếp để khai thác nhu cầu, tư vấn giải pháp phù hợp.
- Xây dựng báo giá, đàm phán điều khoản thương mại và tham gia toàn bộ quy trình từ tư vấn, báo giá đến ký kết đơn hàng.
- Phối hợp với các bộ phận Kế toán, Kho và Sản xuất để đảm bảo tiến độ giao hàng, chất lượng sản phẩm và xử lý các vấn đề phát sinh.
- Duy trì mối quan hệ với khách hàng hiện hữu, thực hiện chăm sóc sau bán hàng nhằm gia tăng doanh số và phát triển khách hàng lâu dài.
- Theo dõi doanh số, cập nhật dữ liệu khách hàng trên hệ thống và báo cáo kết quả kinh doanh định kỳ cho cấp quản lý.
- Chủ động đề xuất các giải pháp cải thiện quy trình bán hàng, nâng cao hiệu quả chăm sóc khách hàng và tối ưu tỷ lệ chuyển đổi.
- Hỗ trợ chia sẻ kinh nghiệm bán hàng, hướng dẫn quy trình làm việc và phối hợp với các thành viên mới trong nhóm để đảm bảo hiệu quả chung.

Thành tích nổi bật

- Nhanh chóng nắm bắt sản phẩm, quy trình và nghiệp vụ kinh doanh chỉ sau thời gian ngắn.
- Được Ban Lãnh đạo đánh giá cao về tinh thần trách nhiệm, khả năng chủ động giải quyết vấn đề và phối hợp liên phòng ban.
- Đề xuất cải tiến quy trình chăm sóc khách hàng và quản lý dữ liệu khách hàng, góp phần nâng cao hiệu quả làm việc của đội ngũ.
- Được tin tưởng giao hỗ trợ hướng dẫn nhân sự mới và tham gia xây dựng quy trình bán hàng.
- Được cân nhắc và đề bạt lên vị trí **Trưởng nhóm Kinh doanh** sau thời gian thử việc nhờ năng lực chuyên môn, khả năng dẫn dắt và hiệu quả công việc.

CÔNG TY CỔ PHẦN VUA ĐÓNG GÓI VIỆT NAM

07/2023 - 03/2025

Trưởng nhóm kinh doanh

- Quản lý, phân công công việc và theo dõi hiệu quả của đội ngũ kinh doanh, đảm bảo hoàn thành chỉ tiêu doanh số.
- Trực tiếp tìm kiếm, tư vấn và phát triển khách hàng doanh nghiệp trong lĩnh vực bao bì, vật tư và giải pháp đóng gói.
- Xây dựng quy trình bán hàng, quy trình chăm sóc khách hàng và chuẩn hóa tài liệu phục vụ hoạt động kinh doanh.
- Hỗ trợ tuyển dụng, đào tạo và kèm cặp nhân viên mới, nâng cao kỹ năng tư vấn và chốt đơn cho đội ngũ.

- Phối hợp với các bộ phận Sản xuất, Kho, Kế toán và Mua hàng để đảm bảo tiến độ đơn hàng và nâng cao trải nghiệm khách hàng.
- Theo dõi doanh số, phân tích hiệu quả kinh doanh, đề xuất giải pháp cải thiện quy trình và phát triển thị trường.
- Báo cáo trực tiếp cho Ban Giám đốc, tham gia xây dựng kế hoạch kinh doanh và chiến lược phát triển đội ngũ theo từng giai đoạn.

Thành tích nổi bật

- Hoàn thiện quy trình bán hàng và chăm sóc khách hàng, giúp đội ngũ làm việc đồng bộ và hiệu quả hơn.
- Đào tạo, hướng dẫn nhân sự mới nhanh chóng hòa nhập và đáp ứng yêu cầu công việc.
- Xây dựng nền tảng vận hành cho phòng kinh doanh trong giai đoạn công ty mở rộng quy mô.
- Được Ban Giám đốc tin tưởng giao thêm trách nhiệm quản lý và điều hành hoạt động kinh doanh, tiền đề được cân nhắc bổ nhiệm **Trưởng bộ phận Kinh doanh**.

CÔNG TY CỔ PHẦN VUA ĐÓNG GÓI VIỆT NAM

03/2025 - 01/08/2026

Trưởng bộ phận kinh doanh

- Xây dựng kế hoạch kinh doanh, chỉ tiêu doanh số và chiến lược phát triển thị trường theo từng giai đoạn.
- Quản lý, điều hành và phát triển đội ngũ kinh doanh; phân công công việc, theo dõi KPI và đánh giá hiệu quả làm việc.
- Xây dựng, chuẩn hóa quy trình bán hàng, chăm sóc khách hàng và phối hợp liên phòng ban nhằm nâng cao hiệu suất vận hành.
- Trực tiếp làm việc với khách hàng, đối tác chiến lược; đàm phán, thương lượng và xử lý các đơn hàng, dự án có giá trị lớn.
- Phối hợp với các bộ phận Sản xuất, Mua hàng, Kho và Kế toán để đảm bảo tiến độ cung ứng và chất lượng dịch vụ.
- Phân tích thị trường, đánh giá kết quả kinh doanh, đề xuất giải pháp cải thiện doanh số và mở rộng tệp khách hàng.
- Tuyển dụng, đào tạo và phát triển đội ngũ kế thừa; xây dựng văn hóa làm việc hướng đến hiệu quả và tinh thần hợp tác.
- Báo cáo trực tiếp cho Ban Giám đốc về tình hình kinh doanh, đồng thời tham mưu định hướng phát triển và tối ưu hoạt động của phòng kinh doanh.

Danh hiệu và giải thưởng

Nhân viên kinh doanh nhất tháng

Chuyên viên kinh doanh xuất sắc năm 2020

Trưởng nhóm Kinh doanh xuất sắc tháng

Quản lý Kinh doanh xuất sắc năm 2024

Quản lý Kinh doanh xuất sắc tháng

Quản lý Kinh doanh xuất sắc, tận tâm năm 2025

Hoạt động thiện nguyện

QUỶ KHÁT VỌNG ĐẤT NAM

11/2017 - 2021

- Tham gia tổ chức các chương trình thiện nguyện tại mái ấm, trung tâm bảo trợ xã hội và địa phương khó khăn.
- Hỗ trợ gây quỹ, quyên góp và triển khai các hoạt động an sinh xã hội.
- Đồng hành cùng chương trình **Quỹ Mồ tim nhân đạo**, đóng góp kinh phí từ một phần doanh thu bán hàng khi phát sinh giao dịch bán hàng.
- Phối hợp tổ chức, trao tặng quà và nhu yếu phẩm, lan tỏa các hoạt động trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp

Chứng chỉ

Chứng chỉ tin học