

DŨNG NGUYỄN

QUẢN LÝ KINH DOANH KHU VỰC



1990



0931719189



dungnguyenanh.canhan
283@gmail.com



Hà Nội

Áp dụng những kinh nghiệm về kỹ năng bán hàng, quản lý đội nhóm và sự hiểu biết về thị trường để trở thành một quản lý chuyên nghiệp, giúp Công ty tăng số lượng khách hàng và mở rộng tập khách hàng.

HỌC VẤN

● Học viện Công nghệ Bưu Chính Viễn Thông

Công nghệ thông tin

CÁC KỸ NĂNG

Tin học văn phòng

Sử dụng thành thạo các công cụ Word, Excel, Power Point

Đàm phán, thuyết phục

Đàm phán, thuyết phục khách hàng, đối tác của công ty.

Phân tích, quản trị rủi ro bán hàng

Hoàn thành chỉ tiêu doanh số và Quản lý tốt các chỉ số rủi ro.

Quản lý đội nhóm

Quản lý tốt đội nhóm
Đảm bảo đội ngũ nhân viên tuân thủ quy trình quy định công ty ban hành.

KINH NGHIỆM LÀM VIỆC

10/2023
03/2025

Công ty tài chính Mirae Asset

Quản lý kinh doanh khu vực Hà Nội

- Phụ trách kinh doanh mảng cho vay tín chấp: tiền mặt, điện máy, nội thất, vật liệu xây dựng, xe máy, thẩm mỹ, xe máy,...
- Quản lý mạng lưới kênh phân phối dịch vụ của Mirae Asset tại cửa hàng đối tác.
- Tuyển dụng & đào tạo đội ngũ giám sát kinh doanh và sales.
- Kiểm tra, đôn đốc đội ngũ hoàn thành chỉ tiêu kinh doanh công ty giao.
- Đào tạo và hướng dẫn giám sát kinh doanh trong việc quản lý nhân viên, khả năng thương lượng và xây dựng mối quan hệ.
- Đề xuất xây dựng chương trình khuyến mại, chính sách hoa hồng, bán hàng phù hợp với đối tác.
- Đảm bảo hoạt động tại các điểm bán hàng được thuận lợi.
- Xây dựng và cập nhật thường xuyên quy trình cho đội ngũ nhân viên.

07/2015
08/2023

- Tìm kiếm, phát triển đối tác, chăm sóc đối tác thúc đẩy doanh số.
- Kiểm soát chỉ số rủi ro ở mức tốt nhất.
- Và một số công việc khác.

Công ty tài chính TNHH HD SaiSon

Quản lý kinh doanh khu vực Hà Nội

- Phụ trách mảng: tiền mặt, bảo hiểm, điện máy, nội thất, vật liệu xây dựng, thẩm mỹ, thẻ tín dụng,...
- Tuyển dụng & đào tạo nhân viên.
- Giám sát hoạt động của nhân viên, thúc đẩy doanh số bán hàng.
- Hoàn thành chỉ tiêu công ty giao (nhiều tháng vượt chỉ tiêu 150%)
- Kiểm soát chất lượng nợ xấu trong ngưỡng cho phép của công ty.
- Làm báo cáo định kỳ theo quy định.
- Tìm kiếm, phát triển đối tác, chăm sóc đối tác thúc đẩy doanh số.
- Và một số công việc khác.