



PHẠM QUANG ĐẠT

CHUYÊN VIÊN TƯ VẤN



Nam



0387691895



25/01/1996



datphamquang2501@gmail.com



Ngô Thì Nhậm, Hai Bà Trưng, Hà Nội



Với những kỹ năng, kinh nghiệm tích lũy được về bán hàng, tư vấn sản phẩm, chăm sóc khách hàng và học hỏi thêm những kinh nghiệm mới về sản phẩm, em tin sẽ làm tốt được và đảm bảo yêu cầu đề ra của công ty ở vị trí này. Từ đó em mong muốn đảm nhiệm những vị trí cao hơn như Teamlead, Quản lý cấp cao để cống hiến giúp cho công ty ngày càng phát triển và nâng cao chất lượng dịch vụ, trải nghiệm cho khách hàng hơn.

Học Vấn

Thăng Long University, Chuyên ngành : Marketing

10/2014 - 12/2018

Đã học xong

Kinh nghiệm làm việc

Công ty Thể Dục Thể Thao King Fitness cơ sở Mai Hắc Đế, Chuyên Viên

Bán Hàng

11/2023 - 09/04/2025

Mô tả công việc :

- Lên kế hoạch mục tiêu công việc theo ngày, tuần, tháng, quý với team phụ trách và cấp quản lý
- Đề xuất, trao đổi với team phụ trách để xử lý những vấn đề trong bán hàng, tư vấn khách hàng với sản phẩm tập luyện thể dục thể thao.
- Gọi data tư vấn, đặt hẹn với khách hàng của ngân hàng, nguồn cá nhân (Facebook, người thân, zalo,...) để tìm kiếm khách hàng tiềm năng từ nhiều nguồn khác nhau, mở rộng tệp khách hàng.
- Tư vấn, thuyết phục, xử lý từ chối của khách hàng về sản phẩm .
- Giải quyết các vấn đề thắc mắc , phát sinh của khách hàng trong quá trình sử dụng sản phẩm, dịch vụ để đảm bảo trải nghiệm dịch vụ của khách hàng.
- Tìm hiểu, nghiên cứu hoạt động của đối thủ cạnh tranh trong việc phát triển sản phẩm, dịch vụ chăm sóc sức khỏe.

- Chăm sóc khách hàng sau bán hàng đảm bảo chất lượng sản phẩm và trải nghiệm dịch vụ, sự hài lòng của khách hàng.
- Đảm bảo các văn bản, hợp đồng sử dụng dịch vụ cho khách hàng

Kỹ năng đạt được :

- Đảm bảo doanh số bán hàng, KPI được đề ra
- Tìm kiếm khách hàng tiềm năng từ nhiều nguồn khác nhau.
- Xử lý từ chối, thuyết phục khách hàng mua sản phẩm.
- Chịu được áp lực cao trong công việc
- Làm việc khoa học, chi tiết, tỉ mỉ
- Làm việc độc lập kết hợp với làm việc theo nhóm
- Lập kế hoạch làm việc chi tiết, cụ thể

Công ty Giải mã Gen Genetica dự án liên kết ngân hàng SCB, Chuyên Viên Quan Hệ Đối Tác (Quản lý khu vực)

10/2021 - 08/2023

Mô tả công việc :

- Làm việc, trao đổi với giám đốc các đơn vị ngân hàng để đào tạo kiến thức bán hàng sản phẩm khoa học, phổ biến chính sách bán hàng, thúc đẩy lực lượng bán hàng của ngân hàng phát triển doanh số.
- Lên kế hoạch mục tiêu công việc theo ngày, tuần, tháng, quý với team phụ trách và cấp quản lý
- Thực hiện kế hoạch, lập báo cáo doanh thu với quản lý, từng nhân viên cấp dưới để đảm bảo được KPI mục tiêu đề ra.
- Đào tạo, training kỹ năng bán hàng, trau dồi kiến thức sản phẩm với team phụ trách và lực lượng ngân hàng để đảm bảo được quy trình bán hàng.
- Quản lý team, hỗ trợ team phối hợp với ngân hàng để phát triển và gia tăng doanh số khu vực ngân hàng phụ trách.
- Đề xuất, trao đổi với team phụ trách để xử lý những vấn đề trong bán hàng, làm việc tại chi nhánh.
- Tổ chức các buổi event, workshop cùng team nhằm tìm kiếm khách hàng tiềm năng, quan tâm sản phẩm.
- Gọi data tư vấn, đặt hẹn với khách hàng của ngân hàng, nguồn cá nhân (Facebook, người thân, zalo,...) để tìm kiếm khách hàng tiềm năng từ nhiều nguồn khác nhau.
- Tư vấn, giải đáp thắc mắc của khách hàng về sản phẩm giải mã gen chăm sóc sức khỏe trực tiếp tại chi nhánh ngân hàng.
- Giải quyết các vấn đề phát sinh của khách hàng trong quá trình trải nghiệm sản phẩm, dịch vụ.
- Tìm hiểu, nghiên cứu hoạt động của đối thủ cạnh tranh trong việc phát triển sản phẩm, dịch vụ.
- Chăm sóc khách hàng sau bán hàng đảm bảo chất lượng sản phẩm và trải nghiệm dịch vụ, sự hài lòng của khách hàng.
- Đảm bảo các văn bản, hợp đồng sử dụng dịch vụ cho khách hàng

Kỹ năng đạt được :

- Giao tiếp, làm việc với doanh nghiệp
- Tìm kiếm khách hàng tiềm năng từ nhiều nguồn khác nhau.
- Xử lý từ chối, thuyết phục khách hàng mua sản phẩm.

- Tổ chức sự kiện
- Chịu được áp lực cao trong công việc
- Quản lý nhóm, làm việc khoa học, chi tiết, tỉ mỉ
- Làm việc độc lập kết hợp với làm việc theo nhóm
- Lập kế hoạch làm việc chi tiết, cụ thể

Trung tâm thể dục thể thao Elite Fitness, Chuyên Viên Tư Vấn

10/2020 - 09/2021

Mô tả công việc :

- Gọi data tư vấn, đặt hẹn với khách hàng đang sử dụng dịch vụ , nguồn cá nhân (Facebook, giới thiệu, zalo,...) để tìm kiếm khách hàng tiềm năng từ nhiều nguồn khác nhau.
- Tư vấn sản phẩm Fitness theo nhu cầu khách hàng.
- Xử lý từ chối, thuyết phục khách hàng mua dịch vụ.
- Chăm sóc khách hàng sau bán hàng nhằm đảm bảo chất lượng dịch vụ và sự hài lòng của khách hàng.
- Đảm bảo các văn bản, hợp đồng liên quan đến sản phẩm, khách hàng
- Hỗ trợ làm việc nhóm với các bạn trong team để đảm bảo hiệu quả công việc đề ra.
- Hỗ trợ và tổ chức các sự kiện nội bộ cho team và công ty.

Kỹ năng đạt được :

- Tinh thần trách nhiệm cao, cẩn thận, chăm chỉ
- Lập kế hoạch làm việc chi tiết, khoa học
- Có khả năng làm việc dưới áp lực cao
- Tư vấn bán hàng
- Xử lý từ chối, thuyết phục khách hàng.
- Tổ chức các sự kiện nội bộ