# THÔNG TIN CÁ NHÂN

Họ và Tên: **LÊ THỊ DIỄM TRINH**

Ngày sinh: 12-02-1993

Quê quán: Nơi ở hiện tại:

Huyện Trà Ôn – Tỉnh Vĩnh Long Quận 9, Tp.HCM

Số điện thoại: 01262.691.666

Email: Ltdtrinh0403@gmail.com

# TRÌNH ĐỘ HỌC VẤN

Cấp bậc tốt nghiệp: Đại học chính quy

Chuyên ngành: Nông Học

Nơi đào tạo: Trường đại học Cần Thơ

Xếp loại tốt nghiệp: Giỏi

Chứng chỉ ngoại ngữ: Anh văn chứng chỉ A, B

Chứng chỉ tin học Chứng chỉ A

# KINH NGHIỆM LÀM VIỆC

1. **CÔNG TY TNHH MICROSOFT VIỆT NAM 02/2014 – 10/2015**

Vị trí: **Nhân viên tư vấn bán hàng**

Mô tả công việc:

* + Nắm bắt nhu cầu và tư vấn giới thiệu đến khách hàng các ưu điểm, đặc tính nổi trội, lợi ích mang lại của các dòng sản phẩm điện thoại Microsoft - Lumia
	+ Thực hiện doanh số bán hàng theo từng tháng, từng quý.
	+ Báo cáo chi tiết tình hình thực hiện doanh số cho quản lý hằng ngày/ tháng/ quý. Đưa ra những khó khăn và giải pháp trong quá trình thực hiện doanh số.
	+ Tìm hiểu, đánh giá thị trường, thị hiếu người tiêu dùng đối với các dòng sản phẩm Microsot nói riêng và sản phẩm của các hãng đối thủ nói chung và báo cáo chi tiết lên quản lý để công ty nắm bắt được tình hình khu vực.
	+ Đề xuất các chương trình khuyến mãi, các đề nghị hỗ trợ giúp đẩy hàng tồn kho cho cửa hàng đại lý.
	+ Lắng nge mong muốn của khách hàng cũng như giải đáp các thắc mắc của khách hàng về sản phẩm công ty.
	+ Thiết lập mối quan hệ tốt với cửa hàng đại lý, chăm sóc khách hàng cũ và tìm kiếm khách hàng tiềm năng.

# THÀNH TÍCH ĐẠT ĐƯỢC:

Luôn đảm bảo doanh số bán hàng do cấp trên giao theo từng tháng và quý và mang đến sự hài lòng cho khách hàng, đồng thời hỗ trợ đắc lực cho công ty trong quá trình quảng bá hình ảnh dòng sản phẩm Microsoft – Lumia đến với khách hàng.

# CÔNG TY DELL VIỆT NAM 11/2015 – Nay

Vị trí: **Nhân viên tư vấn bán hàng**

Mô tả công việc:

* + Giới thiệu, tư vấn cho khách hàng về ưu điểm nổi trội và hiệu quả công việc đem lại của các dòng laptop DELL.
	+ Chăm sóc, bảo vệ và quảng bá hình ảnh DELL.
	+ Trực tiếp kinh doanh sản phẩm cho công ty tại hệ thống đại lý.
	+ Báo cáo chi tiết tình hình khách hàng và tình hình thị trường trong khu vực lên quản lý. Đánh giá các hãng đối thủ và báo cáo lên quản lý để có biện pháp cạnh tranh bán hàng tốt hơn.
	+ Nêu các khó khăn đang gặp phải trong quá trình bán hàng, đề ra giải pháp khắc phục, kiến nghị chương trình khuyến mãi để hoạt dộng bán hàng tốt hơn.
	+ Trực tiếp tiếp cận và tiếp xúc khách hàng, lắng nge, giải đáp thắc mắc khách hàng về công ty, các sản phẩm, chính sách và ưu đãi mà khách hàng nhận đươc khi sử dụng sản phẩm dịch vụ công ty.
	+ Đại diện công ty tạo mối quan hệ tốt với đại lý cũng như chăm sóc khách hàng cũ và thiết lập mối quan hệ với khách hàng tiềm năng.

# THÀNH TÍCH ĐẠT ĐƯỢC:

Luôn đảm bảo doanh số công ty đặt ra, đạt thành tích là nhân viên xuất sắc tháng và quý, góp phần quảng bá mạnh mẻ hình ảnh công ty trên thị trường, giúp công ty nắm bắt đươc tình hình kinh doanh, khách hàng trong khu vực để có chính sách bán hàng tốt đáp ứng nguyện vọng người tiêu dùng.

# MỤC TIÊU & MONG MUỐN NGHỀ NGHIỆP

* Trau dồi kinh nghiệm, kiến thức, kỹ năng công việc và khẳng định công việc đang làm là một nghề thực thụ và chuyên nghiệp.
* Được làm việc trong một môi trường năng động, chuyên nghiệp.
* Mong muốn trở thành một nhân viên giỏi, làm việc lâu dài và gắn bó ổn định với công ty.

# KỸ NĂNG VÀ SỞ THÍCH BẢN THÂN

* Kỹ năng giao tiếp và nắm bắt tốt tâm lý khách hàng.
* Có khả năng thích ứng và hòa nhập môi trường tốt.
* Có khả năng làm việc độc lập hoặc làm việc theo nhóm vì mục tiêu hoàn thành tốt công việc.
* Luôn muốn hoàn thiện bản thân nên luôn tìm tòi học hỏi và lắng nge ý kiến đóng góp từ cấp trên, đồng nghiệp và mọi người xung quanh.
* Hòa đồng, cởi mở vui vẻ với mọi người để tạo một không gian làm việc thoải mái, gắn kết tập thể cùng nhau đi lên.
* Thích khám phá cái mới, sáng tạo.
* Yêu thích thời trang và làm đẹp.
* Yêu thiên nhiên và du lịch khám phá.

