



LÝ MINH DUY
Sales Representative

☎ 0797128181

✉ lyduy2701@gmail.com

🌐 <http://fb.com/DuyLy>

👤 Nam

📅 27/01/1996

📍 Bình Dương



Mục tiêu nghề nghiệp

- Trở thành một nhân viên kinh doanh giỏi.
- Học hỏi kinh nghiệm và mối quan hệ giao tiếp
- Mong muốn làm việc trong môi trường cạnh tranh, nhiều thử thách, chuyên nghiệp. Nâng cao các kỹ năng nghiệp vụ, kỹ năng giao tiếp, không ngừng tăng lợi nhuận chung cho công ty và thu nhập của bản thân.
- Mở công ty riêng cho bản thân trong vòng 5 năm tới.



Học vấn

ĐẠI HỌC LẠC HỒNG

04/2014 - 12/2018

Chuyên ngành: Tự Động Hóa



Kinh nghiệm làm việc

CÔNG TY TNHH THIẾT BỊ VIỄN THÔNG STAC VIỆT NAM

06/2018 - 02/2019

Giám Sát Kinh Doanh

- Quản lý đội ngũ bán hàng.
- Tạo mối quan hệ với cửa hàng, đại lý trong khu vực.
- Thực hiện chiến lược kinh doanh và chiến lược công ty trên khu vực bán hàng được giao.
- Tìm hiểu, so sánh chương trình của đối thủ và đưa ra phương pháp hợp lý đối với sản phẩm công ty.
- Chăm sóc hình ảnh công ty.
- Thống kê, báo cáo số hàng ngày, tuần, tháng.
- Tổ chức Event, Activation để tạo hình ảnh và thúc đẩy doanh số.

CÔNG TY AB-INBEV VIET NAM

02/2019 - 02/2019

Sales Representative

- Quản lý 25 điểm On Trade tại khu vực Dĩ An, Bình Dương
- Thực hiện chiến lược bán hàng của Sup đưa ra hàng tuần, tháng, quý, năm.
- Quản lý đội ngũ bán hàng 30 PG thông qua TeamLead
- Chăm sóc 3 Đại Lý dưới NPP ở khu vực Dĩ An.
- Thường xuyên ghé thăm, chăm sóc, thăm hỏi các điểm theo route bán hàng hằng ngày.
- Theo sát, bổ sung đầy đủ giấy tờ của khách hàng kịp thời để khách hàng không mất quyền lợi khi hợp tác với công ty
- Theo dõi hợp đồng của đối thủ (mức tài trợ, tiếp thị, hình ảnh,...) để kịp thời lấy điểm bán đó.
- Chăm sóc các khu vực tập trung như BigC Dĩ An và mở mới tương tự ở Đường Lý Thường Kiệt.
- Theo sát các quán theo chuỗi như hệ thống Năm Lửa, Dũng Mập, Dê Thảo Nguyên.
- Thực thi full hình ảnh như Tentcard, Poster, Sticker, Menu, Banner,... của công ty tại các điểm bán.
- Theo sát, nắm bắt kịp thời các Event, Activation,... của đối thủ để báo cáo lên công ty nhằm đưa ra hướng giải quyết tốt nhất.
- Hỗ trợ đại lý để mở mới thêm các quán của đại lý đang phân phối.
- Đưa ra các đề xuất chương trình ở từng quán, từng khu vực được giao để tăng trưởng số bán tại quán.
- Thu thập, báo cáo tình hình kinh doanh ở các điểm bán, đại lý, các điểm của đối thủ cho Sup hàng tuần.



Kỹ NĂNG

Kỹ năng chính:

- Tìm ra hướng giải quyết khi gặp vấn đề khó khăn trong công việc.
- Quản lý nhân sự khu vực tốt để lập kế hoạch kinh doanh hợp lý.

- Lắng nghe, nghiêm túc thực thi và phát triển.

Kỹ năng phụ:

Giải quyết vấn đề. Giao tiếp và tạo lập mối quan hệ. Làm việc độc lập, làm việc nhóm. Học hỏi, Thuyết trình.



Người tham chiếu

Anh Hồ Trọng Đức

Công ty Cổ Phần Công Nghệ Và Phát Triển Mobile Star

Chức danh: ASM

Điện thoại: 0901091881