|  |  |
| --- | --- |
| **LƯƠNG THU TRANG****Địa chỉ:** Số 11 Ngõ Trần Cao Vân, Phố Huế, Hai Bà Trưng, Hà Nội**Cell phone:** 0914021999**Email:** Tranglt1986@gmail.com**Ngày sinh: 22/1/1986** |  |

**TỔNG QUAN VỀ BẢN THÂN VÀ HỌC VẤN**

* Cử nhân Quản trị Kinh doanh, Đại học Thương mại Hà Nội
* 06 năm kinh nghiệm tư vấn bán hàng trong đó 3 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực thẩm mỹ
* 05 năm kinh nghiệm quản lý trong đó 3 năm trong ngành spa, thẩm mỹ
* Am hiểu về trị liệu và chăm sóc da bằng những công nghệ tiên tiến trên thị trường: laser, lăn kim, thermage, hifu... và những dòng mỹ phẩm, dược mỹ phẩm chăm sóc da & body
* Năm bắt tốt các xu hướng thị trường về làm đẹp, có gu thẩm mỹ
* Am hiểu phương thức vận hành các trung tâm thẩm mỹ, spa
* Am hiểu tâm lý khách hàng và quảng cáo tiếp thị
* Khả năng lập kế hoạch bán hàng, quản lý đội ngũ bán hàng, giải quyết các xung đột, động viên hướng dẫn đội nhóm hoàn thành chỉ tiêu
* Kỹ năng tư vấn bán hàng tốt đã được khẳng định qua kinh nghiệm làm việc, tâm lý, am hiểu và thông minh trong ứng xử với khách hàng.
* Khả năng nhận biết khách hàng, khơi gợi nhu cầu và đưa ra giải pháp đáp ứng nhu cầu khách hàng.
* Khả năng thuyết trình và đào tạo cán bộ nhân viên cấp dưới

**KINH NGHIỆM**

2016 - Nay **Phó Quản lý Thẩm mỹ Jasmin Beaute’ & Clinique:**

* Quản lý chung: Bán hàng, tài chính, thu chi, lễ tân, bảo vệ, vệ sinh, an toàn cháy nổ, điện nước, hình ảnh Spa, độ ngũ dịch vụ và bán hàng, quà tặng, hàng hóa bày bán, chính quyền địa phương, truyền thông quảng cáo - thiết kế - in ấn, nhân sự (tuyển dụng, giao việc, đánh giá, hướng dẫn và động viên),
* Chịu trách nhiệm về lỗ lãi của Spa, trực tiếp tìm kiếm khách hàng và phân bổ chỉ tiêu cho đội ngũ bán hàng.
* Trực tiếp quản lý đội Lễ tân và trực tiếp chào đón khách hàng khi đến Spa.
* Đào tạo về kỹ năng bán hàng và chất lượng dịch vụ cho cán bộ nhân viên, bảo vệ, đảm bảo thống nhất trong mọi quy trình dịch vụ cho khách hàng.
* Xử lý các phát sinh, vướng mắc, đền bù, cho tặng quà, khuyến mại riêng trong quyền hạn được giao nhằm chăm sóc và lôi kéo khách hàng.
* Nghiên cứu thị trường, khách hàng, đối thủ cạnh tranh để đưa ra các chương trình khuyến mãi và các combo sản phẩm dịch vụ cho khách hàng, hoàn thiện và nâng cao chất lượng dịch vụ. Các chương trình đã triển khai thành công như: khuyến mãi giới thiệu khách hàng mới, các chương trình ưu đãi cá nhân, combo sản phẩm, các kỹ thuật mới trong dịch vụ spa (cùng với kỹ thuật viên chính).

2013 – 2016 **Trưởng nhóm tư vấn thẩm mỹ, Công ty GSH Việt Nam - PPP Laser Clinic**

* Quản lý chung về hình ảnh và vận hành của Chi nhánh
* Chịu trách nhiệm về chỉ tiêu bán hàng cá nhân (đưa ra chỉ tiêu doanh số) và của nhóm (điền chỉ tiêu)
* Quản lý bán hàng: Lập kế hoạch (bán hàng, chăm sóc sau bán, truyền thông và quảng bá sản phẩm mới, cập nhật các thông tin khách hàng, chăm sóc sau bán…), kiểm soát, theo dõi, hướng dẫn, giải quyết các vướng mắc phát sinh liên quan đến sản phẩm, chương trình khuyến mãi, phương thức trị liệu, rà soát doanh số và động viên các tư vấn bán hàng hoàn thành chỉ tiêu, đào tạo và đào tạo lại cho tư vấn bán hàng về sản phẩm, chương trình và cách thức tiếp cận khách hàng.

2012 - 2013 **Cửa hàng trưởng Showroom tầng 4 Vincom Bà Triệu, Công ty Cổ phần Valenciano**

* Chịu trách nhiệm tổng thể về hoạt động của showroom (bán đèn trang trí và đồ nội thất Tây Ban Nha)
* Quản lý các khâu tài chính, quảng cáo khuyến mãi, khách hàng, hàng hóa và nhân sự của cửa hàng, trưng bày, vệ sinh, cháy nổ
* Tài chính: Doanh thu bán hàng hàng ngày, các sản phẩm đã bán, thu chi tại quầy, quản lý tài sản
* Quảng cáo khuyến mãi: Triển khai các chương trình khuyến mãi, phát tờ rơi, banner. Tham khảo các chương trình khuyến mãi của đối thủ để có các chương trình phù hợp, đề xuất các chương trình khuyến mại mới lên Công ty.
* Khách hàng: tham gia tiếp khách, tư vấn, giải đạp thắc mắc.
* Quản lý hàng hóa: Kiểm tra hàng, nhập hàng và hàng bán ra, hàng tồn kho, kiểm kê
* Phân công và bố trí ca làm việc cho nhân viên.