

TRAINER PROFILE

ĐỖ XUÂN QUỲNH

THÔNG TIN CÁ NHÂN



Giới tính: Nam
Quốc gia: Việt Nam

HỌC VẤN

- **CHỨNG CHỈ NGHỆ THUẬT TRÌNH BÀY**
Khue Van Academy (12/2011)
- **CHỨNG CHỈ TÍN DỤNG NGÂN HÀNG**
Học viện ngân hàng (09/2010)
- **KỸ NĂNG SỬ DỤNG POWER POINT**
IIG Viet Nam (06/2013)
- **KỸ NĂNG GIẢNG DẠY(Nâng cao)**
Công ty đào tạo và tư vấn quốc tế AITC (02/2014)
- **BẰNG CỨ NHÂN QUẢN TRỊ KINH DOANH**
Đại học Kinh Tế Huế (2003 – 2007)

KINH NGHIỆM LÀM VIỆC

- 01/2017 – hiện tại: **Giám đốc VP TĐL - CÔNG TY TNHH BHNT DAI-ICHI LIFE VN**
 - Tuyển dụng, đào tạo, hỗ trợ kinh doanh cho đội ngũ bán hàng
 - Thuyết trình hội thảo bán hàng và hội thảo tuyển dụng
 - Giám sát, đào tạo, hỗ trợ cấp quản lý và đại lý tại văn phòng (hơn 150 đại lý)
- 09/2015 – 12/2016: **Phó phòng phát triển đào tạo - CÔNG TY TNHH BHNT AIA VN**
 - Thiết kế và giảng dạy các chương trình đào tạo kỹ năng mềm dành cho đội ngũ chuyên viên huấn luyện, quản lý và giám đốc phát triển kinh doanh như kỹ năng giảng dạy, quản lý, kèm cặp, quản lý thời gian, động viên, thiết lập mục tiêu, ra quyết định, ...

- Kiểm tra, giám sát chất lượng đào tạo đối với các khóa học tại AIA miền Bắc.
- Làm MC cho các sự kiện của AIA miền Bắc.

➤ 05/2015 – 08/2015 **Phó phòng thiết kế và phát triển đào tạo - CÔNG TY TNHH BHNT MANULIFE VIỆT NAM**

- Thiết kế và chuyển giao các chương trình đào tạo mới dành cho lực lượng đại lý cho đội ngũ chuyên viên huấn luyện
- Chỉnh sửa lại những chương trình đào tạo hiện hữu theo nhu cầu của đội ngũ bán hàng.

➤ 2012 – 04/2015: **Giảng viên cao cấp - NGÂN HÀNG VIỆT NAM THỊNH VƯỢNG**

- Thực hiện việc đào tạo kỹ năng mềm như kỹ năng bán hàng, kỹ năng giao tiếp, kỹ năng đàm phán, quản lý, quy trình bán hàng, đào tạo định hướng, các sản phẩm dịch vụ ngân hàng, quản lý thời gian, lập kế hoạch ... cho đội ngũ bán hàng và hỗ trợ bán hàng.
- Viết các chương trình đào tạo kỹ năng mềm và bộ sales kit(25% KPI).
- Phát triển những chương trình đào tạo khác theo từng thời điểm yêu cầu của VPBank.
- Tư vấn về đào tạo và phát triển nhân sự cho VPBank.

➤ 2011 – 2012: **Chuyên viên huấn luyện - CÔNG TY BẢO HIỂM NHÂN THỌ DAI-ICHI VIỆT NAM**

- Giảng dạy các chương trình đào tạo đại lý bảo hiểm và quản lý cấp trung.
- Xây dựng quy trình đào tạo cho đại lý
- Đào tạo, huấn luyện các giảng viên mới
- Thực hiện việc huấn luyện các kỹ năng mềm cho đội ngũ đại lý và quản lý như kỹ năng quản lý, quy trình bán hàng, kỹ năng quản lý thời gian, lập kế hoạch, đối phó với khách hàng khó,...
- Làm MC cho các sự kiện của công ty như tuyên dương, tổng kết hay các chương trình thưởng khác.
- Tổ chức các cuộc họp đại lý cũng như các sự kiện khác của công ty.

- Chịu trách nhiệm thuyết trình các buổi Hội thảo tuyển dụng và bán hàng của công ty.

➤ 2007 – 2011:

Đại lý bảo hiểm, Trưởng nhóm kinh doanh, Trưởng phòng kinh doanh - CÔNG TY BẢO HIỂM NHÂN THỌ DAI-ICHI VIỆT NAM

- Tìm kiếm và tư vấn về bảo hiểm nhân thọ cho các khách hàng tiềm năng.
- Tổ chức các buổi Hội thảo bán hàng và tuyển dụng
- Tìm kiếm và tuyển dụng các ứng viên tiềm năng để xây dựng Đội, nhóm kinh doanh của mình.
- Hỗ trợ và đào tạo các đại lý bảo hiểm để họ có được kỹ năng và kiến thức tốt nhất trong công việc tư vấn bảo hiểm.

KINH NGHIỆM CHUYÊN MÔN

- | | |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> - Kỹ năng tìm kiếm khách hàng tiềm năng - Kỹ năng thiết lập cuộc hẹn qua điện thoại - Kỹ năng quản lý thời gian - Kỹ năng giao tiếp - Kỹ năng bán hàng với công thức Feature & Benefit - Kỹ năng bán hàng trong thời đại cạnh tranh khắc nghiệt - Kỹ năng thuyết trình hội thảo bán hàng - Kỹ năng thuyết trình hội thảo tuyển dụng - Kỹ năng vẽ sơ đồ trong tư vấn thuyết phục khách hàng - Kỹ năng trình bày bảng minh họa - Kỹ năng trình bày bảng tờ rơi sản phẩm - Kỹ năng giao tiếp - Kỹ năng quản lý thời gian - Kỹ năng làm việc nhóm dành cho đội ngũ kinh doanh | <ul style="list-style-type: none"> - Kỹ năng quản lý dành cho quản lý cấp - Kỹ năng giải quyết vấn đề hiệu quả - Đào tạo giảng viên nội bộ chuyên nghiệp - Kỹ năng dẫn giảng - Kỹ năng tư vấn, bán hàng - Kỹ năng phục vụ khách hàng chuyên nghiệp - Kỹ năng động viên nhân viên làm việc hiệu quả - Kỹ năng giao việc, ủy quyền - Kỹ năng quản lý hiệu quả công việc cá nhân - Kỹ năng thuyết phục khách hàng bằng tâm lý - Giao tiếp qua điện thoại - Quy trình chăm sóc khách hàng - Kỹ năng thiết kế tài liệu đào tạo - Kỹ năng lãnh đạo chuyên nghiệp - Kỹ năng tổ chức cuộc họp - Kỹ năng lập kế hoạch |
|--|--|

CÁC CÔNG TY ĐÃ TỪNG HUẤN LUYỆN

Dai-ichi life Việt Nam	VPBank	EVN	Manulife Vietnam
AIA Vietnam	Agribank	GPBank	PVCombank
Petrolimex	Vietinbank	FPT Software	Viettel Telecom
Mobifone	BIDV	Samsung Display Vietnam	VNPT
Thiên Đường Bảo Sơn			

