

MR LƯƠNG VÕ MINH DŨNG

GIÁM ĐỐC KINH DOANH TOÀN QUỐC

Ngày sinh: 22 tháng 7 năm 1975

Địa chỉ nhà: 212/170/100 Nguyễn Văn Nguyễn , P. Tân Định , Q.1,
TP.HCM

ĐTDD: 0918 046 686

E-mail: luongvominhdung@gmail.com

Chiều cao: 1m58 Cân nặng: 55kg

Tình trạng hôn nhân: Đã kết hôn



MỤC TIÊU

- Đóng góp kiến thức, kinh nghiệm và kỹ năng của tôi với tư cách là Lãnh đạo cấp cao cho mảng truyền thông và tiếp thị cho một công ty đang phát triển và năng động
- Làm việc với những đồng nghiệp xuất sắc, cùng họ và công ty phát triển
- Tạo ra giá trị cho sản phẩm, đồng nghiệp, công ty cũng như cá nhân tôi

KỸ NĂNG

- Ngôn ngữ: Tiếng Việt & Tiếng Anh, Tiếng Pháp,
- Kỹ năng máy tính: Microsoft Office (Word, Excel, PowerPoint, Outlook)
- Các kỹ năng khác:
 - Lãnh đạo và động lực
 - Tổ chức và lập kế hoạch
 - Bán hàng và dự báo thị trường
 - Có khả năng làm việc độc lập hoặc theo nhóm
 - Kỹ năng giao tiếp tốt, nhạy bén, năng động, nhiệt tình, trung thực và có tinh thần trách nhiệm cao
 - Khả năng làm việc dưới áp lực cao và tinh thần đồng đội
 - Xây dựng và thiết lập mối quan hệ làm việc bền chặt với khách hàng trong FMCG

KINH NGHIỆM

DƯỢC PHẨM HỌC VIỆN QUÂN Y VIỆT NAM – GIÁM ĐỐC KINH DOANH

Tháng 1 năm 2021 – 03/2023

- Phụ trách tất cả các kênh bán hàng trên toàn quốc (Modern Trade, General Trade, Horeca, Food service, Specialty, Ecommerce, Direct Sales, MultiDistributions...)
- Quản lý đội ngũ hơn 80 nhân viên trên toàn quốc, doanh số 125 tỷ/ năm

- Kế hoạch phát triển kinh doanh tất cả các dòng sản phẩm
- Lập kế hoạch và phân phối sản phẩm trong tất cả các kênh bán hàng
- Lập kế hoạch dự báo bán hàng và đặt hàng từ các thương hiệu
- Phối hợp với nhãn hàng lên kế hoạch khuyến mãi, phát triển khách hàng mới, phát triển doanh số
- Đào tạo và huấn luyện đội ngũ Bán hàng
- Phối hợp với trường bộ phận , đề xuất phương án kinh doanh mới phù hợp và đạt hiệu quả cao nhất
- Quản lý và xây dựng mối quan hệ với các nhà phân phối, bán lẻ
- Quản lý nhà phân phối và phối hợp với nhà phân phối phát triển khách hàng mới
- Phối hợp với Ban Tổng tìm kiếm và phát triển dòng sản phẩm mới

Công Ty Cổ Phần Tập Đoàn Goody - Trưởng Phòng Kinh Doanh/Trợ Lý TGD

Tháng 4 năm 2020 – Tháng 12 năm 2021

- Phụ trách tất cả các kênh bán hàng trên toàn quốc (Modern Trade, General Trade, Horeca, Specialty, Ecommerce, Direct Sales)
- Lập kế hoạch phát triển kinh doanh cho sản phẩm STAR KOMBUCHA
- Lập kế hoạch và phân phối sản phẩm trong tất cả các kênh bán hàng (Cơ cấu phân phối, Hậu cần, Lực lượng bán hàng, Lương, Chính sách tiếp thị bán hàng & thương mại, Bộ công cụ bán hàng, POSM, KPI, Tiền thưởng, Lãi lỗ)
- Đào tạo và huấn luyện đội ngũ Bán hàng
- Phối hợp với trường bộ phận động não, đề xuất phương án kinh doanh mới phù hợp và đạt hiệu quả cao nhất
- Quản lý và xây dựng mối quan hệ với các nhà phân phối, bán lẻ
- Quản lý nhà phân phối và phối hợp với nhà phân phối phát triển khách hàng mới
- Phát triển mới (Coopmart, Aeon Citimart, MM Mega Market, BigC, Lotte Mart, Emart, Anam Gourmet, GS25, 7Eleven, Circle K, Family Mart, Bách Hóa Xanh, OK Mart, King Food, K Market California fitness, Redsun King BBQ... và nhiều cửa hàng của kênh Specialty)
- Phối hợp với BGD tìm kiếm và phát triển dòng sản phẩm mới

Trung Nguyên International - Key Account Manager

Tháng 8 năm 2018 – Tháng 4 năm 2020

- Phụ trách kênh Horeca trên toàn quốc
- Lập kế hoạch phát triển kinh doanh sản phẩm KING COFFEE (Roaster, Beans, Instant, RTD)
- Lập kế hoạch và phân phối sản phẩm trong kênh Horeca (Cấu trúc phân phối, Hậu cần, Lực lượng bán hàng, Chính sách tiếp thị bán hàng & thương mại, Bộ bán hàng, POSM, KPI, Thưởng)
- Đào tạo và huấn luyện đội ngũ Bán hàng
- Quản lý và xây dựng mối quan hệ với Nhà phân phối và Key Account
- Duy trì và phát triển mối quan hệ với khách hàng hiện có (CGV Cinema, Sunworld, BanaHill, Đầm Sen, Suối Tiên, máy bán hàng tự động S&B, Sofitel, Caravel...)

Viet Thai International – Highlands Coffee - Business Development Manager

Tháng 2 năm 2017 – Tháng 8 năm 2018

- Phụ trách phát triển kênh mới General Trade, kênh Horeca
- Phụ trách quản lý bán hàng kênh Modern Trade khu vực phía Nam bao gồm Mega Market, BigC, Coop, Auchan, CityM, Aeon, Shop & Go, Circle K, FamilyM, Vinmart...
- Lên kế hoạch khuyến mãi tại siêu thị, cửa hàng tiện lợi
- Phân chia mục tiêu, kế hoạch bán hàng, đào tạo và tuyển dụng nhân viên
- Sản phẩm phụ trách cà phê rang xay và cà phê rang lon RTD, 3in1 Tây Nguyên

Nestle Việt Nam - Giám đốc kinh doanh khu vực

Tháng 8 năm 2014 – Tháng 2 năm 2017

- Lập kế hoạch và phân phối sản phẩm S26 Wyeth Nutrition, Nestcafe, Milo, Nestea tại khu vực Tây HCM (Gò Vấp, 12, Hóc Môn, Củ Chi, Tân Phú, Bình Tân, Bình Chánh, 8, 5, 6)
- Quản lý và xây dựng mối quan hệ với 7 Nhà phân phối tại HCM West
- Tuyển dụng và đào tạo nhân viên bán hàng
- Chia sẻ phân bổ chỉ tiêu chính sách bán hàng cho Nhà phân phối, Sup bán hàng, Nhân viên bán hàng
- Phân tích, đánh giá tình hình thị trường, đối thủ cạnh tranh
- Lập kế hoạch bán hàng cho nhân viên bán hàng và nhà phân phối
- Phát triển mối quan hệ với nhà phân phối và khách hàng, nhà bán lẻ
- Thực hiện kiểm tra các chương trình khuyến mại để đạt hiệu quả cao

DKSH Việt Nam - Giám Sát Bán Hàng

Tháng 9 năm 2010 – Tháng 8 năm 2014

- Quản lý nhóm từ 06 -10 Đại diện kinh doanh
- Quản lý bán hàng tại kênh GT quận 1, 3, 4
- Thường đạt 90% - 120% so với mục tiêu doanh số tháng/quý/năm
- Kinh doanh các sản phẩm thực phẩm như Angel Milk Power, Brand, Phô mai Emborg và sữa UHT, Tipco, Coach, Fa...

Nhà phân phối Danone – Thông Thịnh - Sales Manager

Tháng 3 năm 2007 – Tháng 9 năm 2010

- Quản lý bán hàng tại kênh GT Quận 12, Phú Nhuận, Bình Thạnh, Gò Vấp, Hóc Môn & Củ Chi
- Thường đạt 90% - 120% so với mục tiêu doanh số hàng tháng/quý/năm
- Nhân viên xuất sắc nhất năm 2009

Unza Việt Nam - Nhân Viên Kinh Doanh

Tháng 4 năm 2003 – Tháng 3 năm 2007

- Bán hàng Romano, Enchanteur, Izzi, Eversoft
- Bán hàng tại kênh MT (Big C, Coop, Nhà sách Nguyễn Văn Cừ, Nhà sách Nhân Văn, Siêu thị Văn Lang, Shop & Go...)
- Thường đạt 90% - 120% so với mục tiêu doanh số tháng/quý/năm

GIÁO DỤC

Đại học kinh tế TP.HCM

Quản trị marketing

Viện kinh tế TP.HCM

Quản trị tài chính