

## ประวัติส่วนตัว (Resume)



ชื่อ-สกุล : นางสาว ปรียากร บัวขวา (อ๊อบ)

: Miss Pariyakorn Buakwa

### ประวัติส่วนตัว

วันเดือนปีเกิด : 15 พฤษภาคม 2523

เพศ : หญิง

ส่วนสูง : 172 เซนติเมตร

น้ำหนัก : 62 กิโลกรัม

สัญชาติ : ไทย

ศาสนา : พุทธ

ที่อยู่ : 131 ม.7 ต.ในเมือง อ.บ้านไผ่ จ.ขอนแก่น 40110

เบอร์โทรศัพท์ : 062-3855894

E-mail : [pariyakorn1073@gmail.com](mailto:pariyakorn1073@gmail.com)

### ประวัติการศึกษา

ปีการศึกษา 2552 - 2554 : ระดับปริญญาโท สาขาวัตกรรมการจัดการเรียนรู้

คณะศึกษาศาสตร์ มหาวิทยาลัยรามคำแหง

ปีการศึกษา 2549 - 2551 : ระดับปริญญาตรี สาขาการจัดการ

คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยราชภัฏเลย

ตำแหน่งที่ต้องการสมัคร : Sale

เงินเดือนที่ต้องการ : 36,000 บาท

## สรุป

มีประสบการณ์ในการนำเสนอสินค้าแนะนำสินค้าในเชิงลึกของผลิตภัณฑ์ที่มีคุณลักษณะเฉพาะ โดยสามารถนำเสนอจุดแข็งของสินค้าและเปรียบเทียบกับคู่แข่งเพื่อสร้างโอกาสทางการขาย สามารถดูแลฐานลูกค้าเก่าที่มีอยู่และขยายฐานลูกค้าใหม่ให้สอดคล้องกับเป้าหมายของบริษัท มีการจัดการและแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นในการทำงานได้อย่างดี อีกทั้งยังรักษาความพึงพอใจของลูกค้าให้อยู่ในระดับสูงได้และมักได้รับคำชมจากทางลูกค้าเสมอ

## ประสบการณ์การทำงาน

### บริษัท วิสตา อินโน จำกัด

กุมภาพันธ์ 2562 - ปัจจุบัน

**ประเภทของธุรกิจ:** ผลิตและจัดจำหน่ายเคมีภัณฑ์เกี่ยวกับงานเคลือบพื้น ตกแต่งพื้น และซ่อมแซมพื้นผนังต่าง ๆ อาทิ สีอีพ็อกซี่, สีโพลียูรีเทน, สีกันซึม, สีทาอาคาร, สีทาดน, สีจราจร, สีกันลื่น, งานเคลือบสีพื้นสนามกีฬา, วัสดุตกแต่งสำหรับงานพื้นและผนังสระว่ายน้ำ

**ตำแหน่ง:** Sale Specification(ภาคอีสาน)

**เงินเดือน:** 28,000 บาท ต่อเดือน

**ความรับผิดชอบ:** - ทำ Visit Plan และ Weekly Report เพื่อเป็นการแสดงถึงหมายกำหนดการในการเข้าพบลูกค้าในแต่ละวันของสัปดาห์

- ทำ Report ประเมินผลของการเข้าพบลูกค้าในแต่ละสัปดาห์
- โทรศัพท์ นัดหมายและทำการนัดเข้าพบ เพื่อทำการ Present สินค้าให้กับลูกค้าทั้งงาน โครงการ สถาปนิก แอปพลิเคเตอร์(ผู้ติดตั้ง) ร้านค้า (ร้านสีรุ่งระวี เป็นผู้แทนจำหน่าย) และลูกค้าที่อยู่ในเขตพื้นที่ภาคอีสานทุกจังหวัด
- รับผิดชอบด้านการประสานงานแนะนำสินค้าให้กับสถาปนิก ผู้รับเหมา แอปพลิเคเตอร์(ผู้ติดตั้ง) รวมถึงเจ้าของโครงการและที่ปรึกษาโครงการภายในเขตพื้นที่ภาคอีสานทุกจังหวัด
- ให้การสนับสนุนด้านเทคนิคแก่สถาปนิกนักออกแบบ ประสานงานกับทีมบริการเพื่อให้คำตอบสำหรับโครงการที่ต้องการ
- จัดสัมมนากลุ่มย่อยเพื่อสร้างสายสัมพันธ์และให้ความรู้เพิ่มเติมเกี่ยวกับสินค้าที่ดูแลอยู่
- จัดกิจกรรมเพื่อความบันเทิง เพื่อเป็นการสร้างสายสัมพันธ์กับลูกค้า
- เปรียบเทียบข้อมูลเชิงลึกของวัสดุกับคู่แข่งและช่วยผลักดันสินค้าเพื่อเพิ่มโอกาสทางการขายสินค้า
- ทำการดูหน้างานเพื่อใช้ในการประเมินพื้นที่ในการเสนอราคา พร้อมทั้งให้คำแนะนำทางเทคนิคของสินค้าแก่ลูกค้า
- ประสานงานกับทางฝ่ายเทคนิค เรื่องคิวช่าง เพื่อสรุปวันติดตั้ง
- ติดตามผล และสถานะของใบเสนอราคา
- ประสานงานร่วมกับฝ่ายอื่น ๆ เพื่อผลักดันสินค้าให้เกิดการติดตั้ง
- สร้างความสัมพันธ์ที่ดี ขยายฐานลูกค้าใหม่เพิ่มเติมและรักษาฐานลูกค้าเดิมไว้ได้
- รับผิดชอบยอดขายและยอดขาย Spec ให้ได้ตรงตามเป้าหมายที่ทางบริษัทได้กำหนดไว้ให้เดือนละ 5 ล้านบาท ขึ้นไป

**ประเภทของธุรกิจ:** จำหน่ายและติดตั้งระบบประตูลื่นอัตโนมัติ ประตูสวิงอัตโนมัติ ประตูโค้งอัตโนมัติ ประตูหมุนอัตโนมัติ เทคโนโลยีประตูอัตโนมัติ สำหรับงานพาณิชย์กรรม และอุตสาหกรรม

**ตำแหน่ง:** Sale Executive

**เงินเดือน:** 25,000 บาท ต่อเดือน

**ความรับผิดชอบ:** - ทำ Visit Plan และ Weekly Report เพื่อเป็นการแสดงถึงหมายกำหนดการในการเข้าพบลูกค้าในแต่ละวันของสัปดาห์

- Report ประเมินผลของการเข้าพบลูกค้าในแต่ละสัปดาห์

- โทรศัพท์ นัดหมายและทำการนัดเข้าพบ เพื่อทำการ Present สินค้าให้กับลูกค้าทั้งงาน โครงการ และสถาปนิก ในเขตพื้นที่ที่ได้รับมอบหมายภายในพื้นที่กรุงเทพมหานคร

- ทำการดูหน้างานเพื่อใช้ในการประเมินพื้นที่ในการติดตั้งประตูอัตโนมัติ พร้อมทั้งให้คำแนะนำทางเทคนิคของสินค้าแก่ลูกค้า

- ประสานงานกับฝ่ายเทคนิค เรื่องคิวช่าง เพื่อสรุปวันติดตั้ง

- ติดตามผล และสถานะของใบเสนอราคา

- ประสานงานร่วมกับฝ่ายอื่น ๆ เพื่อผลักดันสินค้า

- สร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า

#### **ทักษะ**

- มีทักษะในการใช้โปรแกรมคอมพิวเตอร์ขั้นพื้นฐานได้ดี
- มีความสามารถทนต่อแรงกดดันได้
- มีความสามารถในการสื่อสารได้อย่างมีประสิทธิภาพ
- มีความสามารถในการทำงานเป็นทีม
- มีความสามารถในการแก้ปัญหา
- มีความสามารถในการบริหารจัดการ
- มีความสามารถในการปรับตัว และมีมนุษยสัมพันธ์ที่ดี

## RESUME



**Miss : Pariyakorn Buakwa (Aob)**

**Address : 131 Moo 7, Naimuang, Banphai, Khonkaen 40110**

**Mobile Phone : 062-3855894**

**Email : [pariyakorn1073@gmail.com](mailto:pariyakorn1073@gmail.com)**

### **Personal :**

- Date of Birth May 15, 1980
- Age: 42 Year
- Sex: female
- Height: 172
- Weight: 62
- Nationality: Thai
- Religion: Buddhist

### **Educational Qualification**

Master degree of Education

- Innovation Curriculum and learning management
- Ramkhamhaeng University
- Graduated 2011

Bachelor degree of Business

- B.B.A General Management
- Loei Rajabhat University

- Graduated 2008

**Position applying:** Sale

**Expected Salary:** 36,000 Baht

**A summary of experience** in product presentation of product-specific products with unique features. It can offer the strengths of goods and compare them to competitors to create opportunities. Be able to take care of existing old customer bases and expand new customer bases in accordance with the company's goals. It is managed and resolved to work well. It also maintains customer satisfaction at a higher level, and always receives customer feedback.

**Vista Inno Company Limited Working Period -/03/2019 - Present**

- **Position : Sale Specification** in part of the product of Epoxy, Pu, Waterproof, Sport Floor, Traffic Color, Decorative, Piscina panel brand Vista Inno , responsible for coordination of the products with architects and interior designers, including project owners and project consultants-provide technical support to architects, interior designers, work with the service team to provide the answers for the required projects.-Seminar sub-group to establish and provide additional knowledge about goods in charge- Provide educational training to students based on educational institutions that require further knowledge of materials-compare material insights to the competitors and help push the product to increase the opportunity. Activity, activities, sports and entertainment activities to establish relationships with customers. To make the products imported, the new company market is known and used in many projects. Expand new customer base and keep the original customer base in the success of the job.
- Construction of project jobs through the main contractor and the installer to expand the customer base and distribute the products to the most-provide technical support to contractors, architects and project consultants to provide products listed in the assembly-support team to install the installer Offer a competitive point of the competitor, so that the products presented in each project have more opportunities.
- Coordination of the work joint issues with customers and Team Services installation to facilitate the installation of the job through a smooth and minimal problem.
- Create a Visit Plan and Weekly Report to show your schedule for meeting customers each day of the week.
- Responsible for sales of the company assigned to the target success of the job. The company's target sale is 5 million baht per year, and expands the new customer base to the company.
- Building good relationship with customers

## **Acme International (Thailand) Company Limited Working Period 2017 – 2019**

**Position : Sale Executive**, in part of the product of Auto Door panel brand Karta By Acme International (Thailand ) establish relationships with customers. To make the products imported, the new company market is known and used in many projects. Expand new customer base and keep the original customer base in the success of the job. Customers put item details in.

- Create a Visit Plan and Weekly Report to show your schedule for meeting customers each day of the week.
- Coordination of the work joint issues with customers and Team Services installation to facilitate the installation of the job through a smooth and minimal problem.
- Building good relationship with customers

### **Computer Skills**

- Microsoft Office MS Excel / MS Word / MS Power Point

### **My Skills**

- I can work under pressure and make focus decision. Continuous improvement for coordinating and planning process of dealing with each client.
- I have strong communication skill with Architect , Dealers and also Contractors.
- Proficient in building relationships, negotiating deals and closing sales.