



MAO XIN

PROFILE

I have recently moved from China to Belgium and I have used the past year to focus on Dutch. I have a permanent work permit and I am ready for a new challenge. I am highly organized and detail oriented in my work. I have experience in leading, training and coaching a team, resulting in significantly reduced number of errors in the reports delivered.

- 9000 Ghent, Belgium
- 2 February 1994
- 0456/18.62.80
- mao_xin@icloud.com

EDUCATION

2012 - 2015

Degree in Marketing & Planning
Tianfu College of Southwest University of Finance and Economics
Chengdu, Sichuan, China

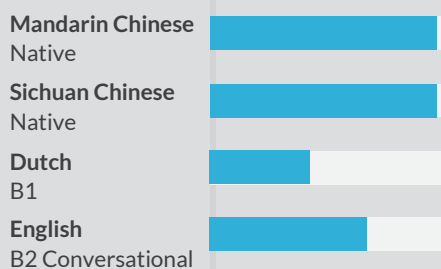
COMPETENCIES & SKILLS

- Detail-oriented
- Good with numbers
- Good at prioritizing
- Optimizing processes
- Time management
- Microsoft office

HOBBIES

- Music
- Fitness
- Badminton
- Plants & Nature

LANGUAGE SKILLS



WORK EXPERIENCE

Huihua Beijing Business Information Consulting Co., Ltd. Guangzhou Branch Project Coordinator

October 2017 - January 2020

This company provides due diligence reports to its clients on companies these clients intended to do business with, prepared by a team of checkers. My task was to ensure that all required due diligence steps had actually been taken by the members of the team and that the information provided was complete, accurate and met the client's requirements. In addition, I was responsible for providing training to the colleagues performing the due diligence and keeping the training manuals updated to the wishes of the clients. This job allowed me to use and further develop my efficiency, determination and focus, cautious attitude and keen eye for detail.

China Guangfa Bank Senior Customer Service Officer

March 2016 - September 2017

This job consisted of two parts, an external part and an internal part. External: Responsible for speaking to customers and helping them as efficiently as possible. Besides helping customers, my job also consisted of cross-selling. The objective was to sell our customers as many services as possible. Internal: Responsible for assisting the team leader. This meant that I had to monitor my colleagues' work in different areas and adjust where possible. These areas consisted mainly of efficiency, quality, telephone skills and customer satisfaction.

Citibank(China) Co., Ltd. Guangzhou Branch Credit Card sales officer

September 2015 - March 2016

Responsible for contacting customers who applied for a credit card online and following up on customer needs. It was my task to determine whether or not the customer meets the application requirements and is solvent. Responsible for making appointments for potential customers (prospecting), provide quality services and maintain a good pre-sales and after-sales cooperative relationship with customers. Responsible for solving customers' questions about credit card applications, while maintaining a good relationship with customers, seeking to maximize new customer conversion rates.



MAO XIN

PROFIEL

Ik ben recent van China naar België verhuisd en ik heb het afgelopen jaar gebruikt om me op de Nederlandse taal te focussen. Ik heb een permanente werkvergunning en ik ben klaar om een nieuwe uitdaging aan te gaan. Ik ben zeer georganiseerd en detailgericht in mijn werk. Ik heb ervaring in het leiden, trainen en coachen van een team. Dit resulteerde in een aanzienlijk verminderd aantal fouten in de geleverde rapporten.



9000 Gent, België



2 Februari 1994



0456/18.62.80



mao_xin@icloud.com

EDUCATION

2012 - 2015

Diploma in Marketing en Planning
Tianfu College van de Zuidwest
Universiteit van Financiën en Economie
Chengdu, Sichuan, China

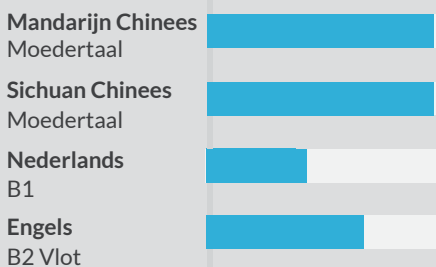
COMPETENTIES & SKILLS

Detailgericht
Goed met cijfers
Goed in prioriteiten stellen
Optimaliseren van processen
Time management
Microsoft office

HOBBIES

Music
Fitness
Badminton
Plants & Nature

TALENKENNIS



WERKERVARING

Huihua Beijing Business Information Consulting Co., Ltd. Guangzhou Branch Project Coördinator

oktober 2017 – januari 2020

Dit bedrijf levert due diligence rapporten aan haar klanten over bedrijven waarmee deze klanten zaken willen doen. Deze rapporten worden opgesteld door een team van controleurs. Mijn taak was om ervoor te zorgen dat alle vereiste due diligence-stappen daadwerkelijk door de teamleden werden uitgevoerd en dat de verstrekte informatie volledig en accuraat was en aan de eisen van de klant voldeed. Daarnaast was ik verantwoordelijk voor het geven van trainingen aan de collega's die de due diligence uitvoerden en het up-to-date houden van de trainingshandleidingen naar de wensen van de klanten. In deze functie kon ik mijn efficiëntie, vastberadenheid en focus, zorgvuldige houding en oog voor detail gebruiken en verder ontwikkelen.

China Guangfa Bank Senior Klantendienstmedewerker

maart 2016 - september 2017

Deze job bestond uit twee delen, een extern luik en een intern luik. Extern: Verantwoordelijk voor het te woord staan van klanten en hen zo efficiënt mogelijk te helpen. Naast het helpen van klanten bestond mijn job ook uit het cross-sellen. Het doel was om onze klanten zo veel mogelijk diensten te verkopen. Intern: Verantwoordelijk voor het assisteren van de team leader. Dit hield in dat ik mijn collega's hun werk op verschillende vlakken moest opvolgen en bijsturen waar mogelijk. Deze vlakken bestonden voornamelijk uit efficiëntie, kwaliteit, telefoonvaardigheden en klanttevredenheid.

Citibank(China) Co., Ltd. Guangzhou Branch Kredietkaart verkoopmedewerker

september 2015 - maart 2016

Verantwoordelijk voor het contacteren van klanten die online een kredietkaart hebben aangevraagd en het opvolgen van de behoeften van de klant. Het was mijn taak om te bepalen of de klant al dan niet voldoet aan de applicatie-eisen en solvabel is. Verantwoordelijk voor het maken van afspraken voor potentiële klanten (prospectie), het leveren van kwaliteitsdiensten en het onderhouden van een goede pre-sales en after-sales samenwerkingsrelatie met klanten. Verantwoordelijk voor het oplossen van vragen van klanten over creditcardaanvragen, met behoud van een goede relatie met klanten, waarbij gestreefd wordt naar een maximale conversie van nieuwe klanten.