

မင်္ဂလာပါဆရာ 🙏

12 ရက်နေ့ Zin Thi Han (National Sale) ,
Aung Bo Bo Hein (CE2) တို့နဲ့အတူ MLM BR
Visit & Sale/Marketing Ways သွားဖို့အတွက်
Request လုပ်တာပါ။ ကိုမောင်မောင် ၊ ကိုဇော်
မင်းမြတ်တို့ ဆီလဲ တင်ပြပြီးပါပြီဗျာ။ 🙏

8:08 AM ✓

Dear Ako 🙏 ,

I would like to report way plans for
Mawlamyine BR 1 week Visit ,

12.6.2025

Kyaik Hto

U Ye Aung - SDLG 956 Used Prospect

Ko Kyaw Kyaw Soe

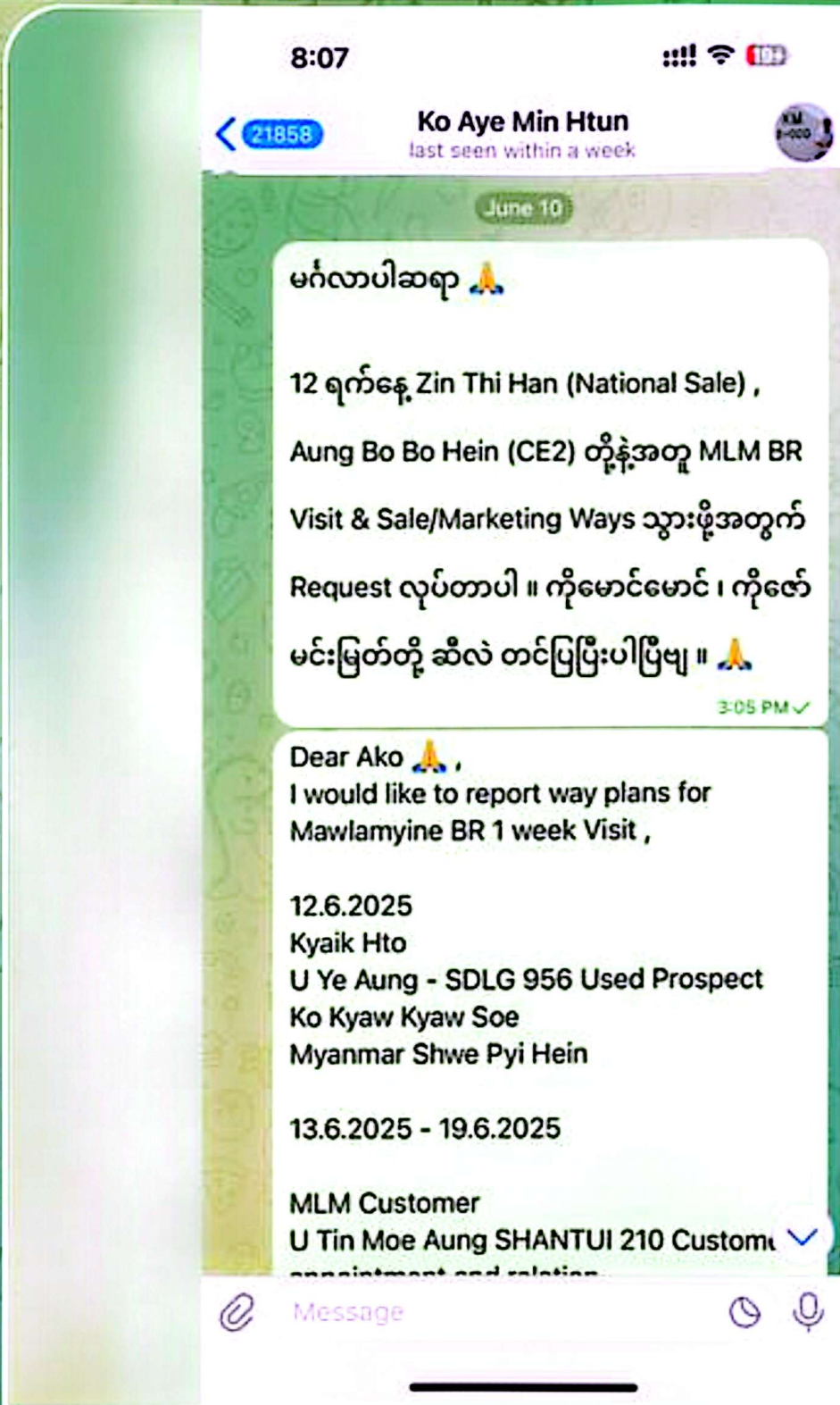
Myanmar Shwe Pyi Hein

13.6.2025 - 19.6.2025

MLM Customer

U Tin Moe Aung SHANTUI 210 Customer

.....



မေ့ပြီး ဆရာဟိုဘက် Acc ကို သွားပို့မိ
ထားလို့ပါ ။ 🙏

Myanmar Ahla Co ,ltd , Quarry Mining
Customer relation and appointment

U Win Zaw , 21 ton inquiry customer
appointment

BR activities

- Openly / Closely Meeting
- S'part checking
- Knowledge Sharing to BR
- Ways visit together with BR Team
- Market learning

Thanks 🙏
Khun Tint San
Reman

3:32 PM ✓✓

Khun Tint San

Dear Ako 🙏 , I would like to report way plans...

senior 3 ယောက်တောင်ဖြစ်နေမှာနော် bro

3:37 PM

ဟုတ် BU အနေနဲ့လဲ 2 ခုဆိုပေမယ့် Products
တွေအနေနဲ့ တိုက်စရာ ၊ လူစရာမျိုးတွေမရှိပါ
ဘူး အကို ။

သက်သက်ကြီး သွားရင်ကျတော့လဲ ပိုပြီး



ဟုတ် BU အနေနဲ့လဲ 2 ခုဆိုပေမယ့် Products
တွေအနေနဲ့ တိုက်စရာ ၊ လူစရာမျိုးတော့မရှိပါ
ဘူး အကို ။
သက်သက်ကြီး သွားရင်ကျတော့လဲ ပိုပြီး
Expense ကုန်မှာပါ ။
ပြီးတော့ အခု Ways မှာကျ ညီလေးတို့ Reman
BU Cus Appointment က ပိုလို့များပါတယ် ။
Inquiry အနေနဲ့လဲ MLM BR က Inquiry ၃ စီး၊
Hot Prospect 1 စီး တက်ထားတာ ရှိပါတယ် ။
Market Learning အခြေအနေရောဖြစ်တာ
ကြောင့် ခုလို ကိုယ့် Internal နဲ့ ပေါင်းသွားရ
တာ ပိုပြီး Effective ဖြစ်မယ်လို့ထင်ပါတယ်
အကို ။ 🙏

3:43 PM ✓

Khun Tint San

Dear Ako 🙏 , I would like to report way plans...

Pls proceed to visit Mawlamyine trip



3:47 PM



Message





June 6

Dear Ako 🙏 ,

I would like to report way plans for
Mawlamyine BR 1 week Visit ,

11.6.2025

Kyaik Hto

U Ye Aung - SDLG 956 Used Prospect

Ko Kyaw Kyaw Soe

Myanmar Shwe Pyi Hein

12.6.2025 - 17.6.2025

MLM Customer

U Tin Moe Aung SHANTUI 210 Customer
appointment and relationU Zay Linn Htun SHANTUI 210 customer
relation ,Ko Than Htut, SHATUI 210 customer
relation take care and delivery follow up

Zine Kyeik

Ko Ok Soe - Hitachi Customer
appointment and next prospect
informationDaw May Zin - Hitachi 210 prospect
follow up and appointment

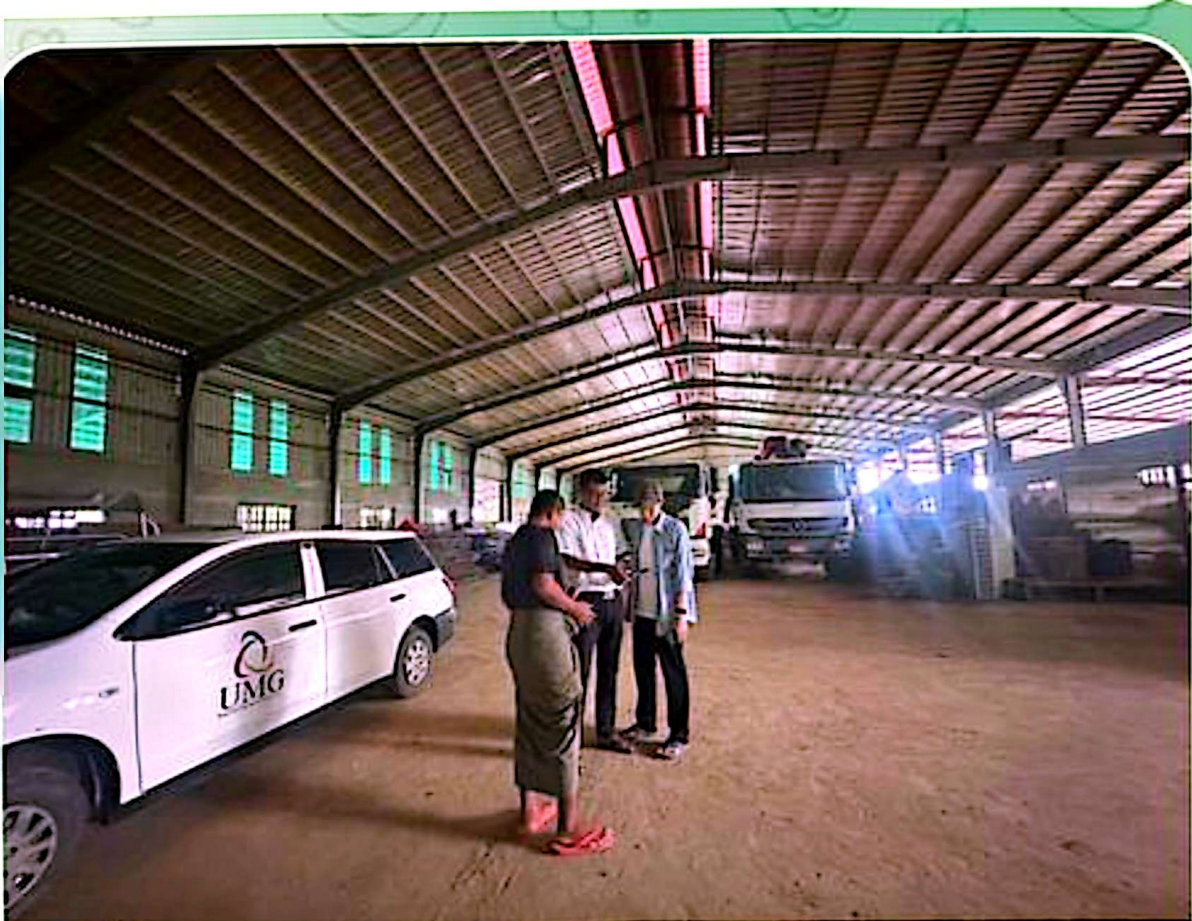
Mudon and Kamar Wat



၇ Tint San (Reman)
၈ Thi Han (CE National Sale)
၉ Bo Bo Hein (CE2 Marketing)

၁ ZTH's Car . Traveling Expenses
၂ arate by 3.

8:59 AM ✓✓



ရွှေဟိန်းထက်

4:32 PM ✓✓



Ma Win Zar Hlaing

last seen recently



ဟုတ်ကဲ့အမ ပြင်ပြီးပါပြီရှင့်

3:53 PM ✓

Forwarded from

Phyto Theint

Dear MD,

(၁) အမည် - Khun Tint San
ရာထူး - National Sale Manager

(၂) သွားရောက်မည့်ဝန်ထမ်းအရေအတွက် -
၇ယောက်

(၃) ခရီးသွားမည့်နေရာ - Yangon to
Mawlamying

(၄) ခရီးသွားမည့်အကြောင်းအရာ - Customer
site visit for unit sale prospect.

(၅) စတင်သွားရောက်မည့်နေ့ရက် - 16.6.2025
ခန့်မှန်းခြေ ၁ပတ်ခန့်ကြာနိုင်ပါတယ်။ ရုံးတွင်
အဆင်ပြေပါက ရုံးတွင်တည်းပါမယ်။ အဆင်
မပြေပါက ဈေးနှုန်းသင့်တင့်သောနေရာတွင်
တည်းပါမယ်။ ရုံးကားနဲ့သွားပါမယ်။
Adv -600,000/- ထုတ်ခွင့်ပြုပါရှင့် 🙏

Thanks

Sale & Marketing Department (Reman BU)

3:57 PM

Forwarded from

Kyaemhone Win

Phyto Theint

Dear MD, (၁) အမည် - Khun Tint San ရာထူး - N...

Please process

3:57 PM

ကျေးဇူးပါနော် အမ 🙏

4:08 PM ✓



Message

