



hothanhquy21@gmail.com

0764897556

MỤC TIÊU NGHỀ NGHIỆP

Dược sĩ có hơn 3 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực bán lẻ dược phẩm, từng hỗ trợ nhiều đầu việc liên quan đến quản lý vận hành, đào tạo nhân viên và theo dõi doanh số tại chuỗi nhà thuốc. Mong muốn chuyển sang môi trường FMCG để phát triển sự nghiệp trong vai trò Food Service Category Specialist, tận dụng kinh nghiệm thực tiễn để hỗ trợ phát triển danh mục sản phẩm và nâng cao hiệu quả kinh doanh.

CÁC KỸ NĂNG

- Khả năng thích ứng nhanh với môi trường làm việc đa dạng và cường độ cao.
- Kỹ năng giao tiếp và xử lý tình huống với nhiều nhóm khách hàng khác nhau.
- Phân tích doanh số và đề xuất sản phẩm theo nhu cầu thực tế.
- Thành thạo Excel cơ bản (hàm, báo cáo, bảng tổng hợp).
- Am hiểu thị trường và hành vi tiêu dùng liên quan đến sức khỏe.

HỒ THANH QUÝ

DƯỢC SĨ

KINH NGHIỆM LÀM VIỆC

Công ty CPDP Pharmacy - Dược sĩ bán hàng (Tháng 2/2022 - tháng 5/2025)

- Tư vấn và giới thiệu sản phẩm phù hợp theo mùa, độ tuổi và nhóm bệnh, góp phần duy trì trải nghiệm khách hàng tốt.
- Hỗ trợ kiểm soát hàng hóa: sắp xếp, trưng bày, kiểm kê tồn kho và đề xuất nhập hàng phù hợp với tình hình tiêu thụ tại cửa hàng.
- Tham gia triển khai và theo dõi hiệu quả các chương trình bán hàng, khuyến mãi tại nhiều điểm bán khác nhau.
- Hỗ trợ tổng hợp dữ liệu và lập báo cáo doanh thu định kỳ (ngày/tháng/quý), cung cấp thông tin hỗ trợ quản lý ra quyết định.
- Hướng dẫn nhân sự mới về quy trình tư vấn, thao tác bán hàng và kỹ năng tiếp cận khách hàng tại điểm bán.
- Thường xuyên tăng cường hỗ trợ tại nhiều chi nhánh khác nhau (từ Quận 12 đến Củ Chi), linh hoạt xử lý tình huống phát sinh trong môi trường vận hành thực tế.

HỌC VẤN

Tốt nghiệp cử nhân dược học (Tốt nghiệp năm 2021) Đại học Công Nghệ Thành Phố Hồ Chí Minh

CHỨNG CHỈ

Ứng dụng công nghệ thông tin căn bản (2021) Tại trung tâm tin học - ngoại ngữ HUTECH

CEFR B1 (2021) Tại Đại học Công Nghệ TP.HCM 2021

Marketing Dược phẩm chuyên nghiệp (2024) Tại BMG Bussiness Training

THÀNH TỰU NỔI BẬT

- Tiếp xúc và xử lý tình huống cho nhiều nhóm khách hàng đa dạng.
- Phối hợp triển khai các chương trình khuyến mãi, nâng doanh thu trung bình cửa hàng lên >400 triệu/tháng.