



# LA TRUNG VÂN

B. BRAUN FRESH SPEED UP 2018



## THÔNG TIN LIÊN HỆ

11/9/1993

Nam

01648632888

latrungvan@gmail.com

6D/9/184 Đê Trần Khát Trân, Hai Bà Trưng, Hà Nội.

<https://www.facebook.com/van.la.93>



## MỤC TIÊU NGHỀ NGHIỆP

- Luôn nỗ lực học hỏi, nâng cao chuẩn mực bản thân để trở thành Trình Dược Viên chuyên nghiệp vào 12/2018.

- Phân đấu đảm nhiệm các vị trí quản lý, lãnh đạo trong 2-3 năm tới.



## KỸ NĂNG

KỸ NĂNG BÁN HÀNG



KỸ NĂNG GIAO TIẾP



LÊN KẾ HOẠCH, QUẢN LÝ THỜI GIAN



LÀM VIỆC NHÓM



TIN HỌC VĂN PHÒNG



## SỞ THÍCH

- Đọc sách
- Phát triển bản thân



## HỌC VẤN

9/2011



6/2017

**ĐẠI HỌC DƯỢC HÀ NỘI**

Định hướng chuyên ngành Dược Lâm Sàng

Tốt nghiệp loại Trung Bình, điểm trung bình 5.97



## KINH NGHIỆM LÀM VIỆC

2/2017



12/2017

**CÔNG TY CỔ PHẦN THUNG LŨNG DƯỢC**

**PHẨM XANH VIỆT NAM**

**Nhân viên kinh doanh**

- Phát triển thị trường: lập kế hoạch, tìm kiếm và chăm sóc khách hàng.

- Thường xuyên tham gia các khóa đào tạo về bán hàng, phát triển bản thân, tư duy marketing, facebook marketing và chia sẻ lại với đồng nghiệp.

- Thống kê, đo lường, báo cáo số liệu và đề xuất ý tưởng phát triển sản phẩm.

- Có ảnh hưởng tích cực tới khách hàng và đồng nghiệp.



## HOẠT ĐỘNG

2/2017



nay

**LỚP CHUNG TAY PHÁT TRIỂN DƯỢC LIỆU**

**VIỆT NAM**

**Thành viên**

- Tham gia đào tạo, hỗ trợ nhóm sinh viên trong các hoạt động bán hàng.

- Tham gia các hoạt động thực tế cộng đồng ở các tỉnh.

1/2018



nay

**CÂU LẠC BỘ GIÁM ĐỐC SALES &**

**MARKETING VIỆT NAM**

**Tình nguyện viên**

- Tham gia tổ chức sự kiện, các buổi học tập và đào tạo nội bộ.



## CHỨNG CHỈ

9/2017

Kỹ năng chăm sóc khách hàng và giải quyết khiếu nại - Tổ chức giáo dục PTI.

3/2017

Trưởng huấn luyện chuyên viên kinh doanh cấp cao - Công ty Cổ phần đào tạo nguồn nhân lực HRP Việt Nam.

2/2017

Sống và Khát vọng - TGM CORP

