



## BÙI TUẤN THÀNH

Trình dược viên

05/07/1992

Nam

0963209440

Tuanthanh1809@gmail.com

71/78 đường số 6, Phường 15,  
quận Gò Vấp, Tp. Hồ Chí Minh

## MỤC TIÊU NGHỀ NGHIỆP

- Bản thân mong muốn được cống hiến trong một môi trường làm việc chuyên nghiệp, có thể gắn bó lâu dài để có thể phát huy tối đa kiến thức cũng như những thế mạnh của bản thân. Có cơ hội thăng tiến trong công việc, lộ trình thăng tiến rõ ràng.
- Trong 2 năm tới: Thành thạo công việc trong thời gian 3 tháng đầu. Năm bắt được thị trường trong năm đầu tiên. Chiếm lĩnh thị trường trong năm tiếp theo với mặt hàng của công ty. Thăng tiến lên quản lý trong 2 năm hoặc thời gian sớm nhất.
- Định hướng bản thân sau tuổi 35 tạo dựng thương hiệu riêng của bản thân để phát triển sự nghiệp.

## KỸ NĂNG

- Tạo mối quan hệ.

- Lập kế hoạch

- Giao tiếp

- Làm việc độc lập

- Làm việc nhóm

- Tin học văn phòng, website.



## HỌC VẤN

### ĐẠI HỌC Y DƯỢC THÁI BÌNH

Chuyên ngành: Dược Sĩ

Dược sĩ Đại học

09/2011 - 06/2016



## KINH NGHIỆM LÀM VIỆC

### NHÀ PHÂN PHỐI QUỐC KHÁNH THÀNH PHỐ THÁI BÌNH

Trình dược viên

12/2015 - 01/2016

- Nhận mặt hàng thực phẩm chức năng của công ty QCMAX SINOFRANCE.
  - Xây dựng và tạo thị trường về mặt hàng được giao ở 3 huyện Đông Hưng, Thái Thụy, Hưng Hà của tỉnh Thái Bình.
  - Chăm sóc khách hàng cũ, tìm và phát triển khách hàng mới cho mặt hàng được giao.
- Kết quả:
- Hoàn thành và vượt doanh số 120% trong tháng đầu làm việc. Luôn vượt doanh số đề ra với các tháng tiếp theo.
  - Xây dựng tốt mối quan hệ với các nhà thuốc thuộc địa bàn được giao.

### CÔNG TY CỔ PHẦN TRUYỀN THÔNG Y TẾ VIỆT NAM

Nhân viên tư vấn

08/2016 - 11/2016

- Tư vấn bệnh học và sức khỏe cho bệnh nhân tại các địa bàn công ty đã tổ chức hội thảo.
- Tư vấn bệnh học và sức khỏe cho bệnh nhân thông qua hệ thống database do bộ phận Marketing cung cấp.
- Chốt lịch hẹn khách hàng, hẹn khách hàng tại nhà hoặc tại trụ sở công ty để tư vấn cho khách hàng về bệnh lý và vấn đề liên quan sức khỏe.
- Chốt đơn hàng cho khách hàng thông qua tư vấn trực tiếp hoặc thông qua điện thoại.
- Chăm sóc khách hàng, theo dõi diễn biến sức khỏe khách hàng qua thời gian điều trị với sản phẩm của Công ty.

#### Kết quả:

- 3 tháng liên tục đạt trên 120% chỉ tiêu doanh số đưa ra.
- Đứng thứ 3 về doanh số bán của toàn Công ty.
- Được bổ nhiệm giữ vị trí trưởng nhóm kinh doanh và quản lý hàng hóa.

### CÔNG TY CPTM DƯỢC PHẨM HỒNG ĐỨC

Sale admin

11/2016 - 10/2017

- Quản lý danh mục kinh doanh của công ty:
    - + Tính cạnh tranh của sản phẩm.
    - + Đối tác nhận sản phẩm.
    - + Doanh số sản phẩm trên thị trường.
  - Cập nhật tình hình địa bàn thầu về: Doanh số, công nợ, thời gian cài thầu, thời gian mở thầu.
  - Làm việc với đối tác tại địa bàn thầu.
  - Lên kế hoạch, chuẩn bị nội dung họp theo tuần, tháng, quý và theo năm của phòng kinh doanh.
  - Hỗ trợ nhân viên địa bàn làm việc với khoa dược bệnh viện, phòng NVĐ một số Sở y tế.
- Kết quả:
- Hoàn thiện được kỹ năng tổng hợp, lên kế hoạch.
  - Tiếp xúc và làm việc với hệ thống khoa dược bệnh viện tại Yên Bái.
  - Hoàn thiện được kỹ năng giao tiếp, thiết lập mối quan hệ.



## HOẠT ĐỘNG

### CLB NHỮNG TRÁI TIM NHIỆT HUYẾT TRƯỜNG ĐH Y DƯỢC THÁI BÌNH

09/2011 - 06/2013

Tình nguyện viên

- Hoạt động công tác tình nguyện tại trại phong Vân Môn tỉnh Thái Bình, giúp đỡ người hoàn cảnh khó khăn tại trung tâm bảo trợ tỉnh Tỉnh Thái Bình. Tham gia giảng dạy tại hội người mù và khiếm thính tỉnh Thái Bình

### **NHÓM TÌNH NGUYỆN VIÊN THUỘC TỈNH ĐOÀN THÁI BÌNH**

**2012 - 2013**

Tình nguyện viên

- Hoạt động tình nguyện tiếp sức mùa thi tại các địa điểm thi trong 2 mùa thi 2012 và 2014.
- Tiếp xúc với thí sinh và người nhà thí sinh, hướng dẫn, chỉ đường về địa điểm thi, giải đáp thắc mắc của thí sinh đến thi tại địa bàn
- Liên hệ nhà trọ, thương thuyết về giá trọ cho thí sinh nếu cần.



### **THÔNG TIN THÊM**

- Có tính tỉ mỉ cao và luôn muốn mọi thứ mình làm phải đạt độ hoàn hảo nhất định.
- Có khả năng tạo dựng những mối quan hệ ban đầu tốt.
- Ngắn ngủi kể cả trong công việc lẫn cuộc sống hàng ngày.