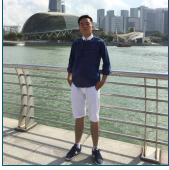


THÔNG TIN CÁ NHÂN



PHẠM TẤN BÌ

TRƯỞNG NHÓM KINH DOANH

Giới tính: **Nam**Ngày sinh: **10/9/1991**Địa chỉ: **Vĩnh Bình, Châu Thành, An Giang, Việt Nam**Điện thoại: **0903343709**Email: **phamtanbiangiang@gmail.com**

Tiêu đề

Nhân viên kinh doanh

Học vấn - Ngoại ngữ

09/2009 - 07/2013

ĐH An Giang

Vật lý

Cử nhân

Việt Nam

Vừa học vừa làm: gia sư, tiếp thị, nhân viên phục vụ quán ăn, quản lí quán ăn.

01/2016 - 07/2018

CĐ Bách Việt

Dược phẩm

Cao đẳng

Việt Nam

Cao đẳng dược văn bằng 2

Ngoại ngữ

Tiếng Anh - Sơ cấp

Kinh nghiệm làm việc

Tổng số năm kinh nghiệm
làm việc**4 năm**

08/2013 - 03/2018

Glomed - abbott

Trưởng nhóm kinh doanh

Dược / Sinh học

Long An - Việt Nam

Giám sát đội trình dược viên và phát triển doanh số tỉnh.

* Lập kế hoạch kinh doanh

- Xây dựng và quản lý việc thực thi kế hoạch kinh doanh theo yêu cầu của Tổng Giám Đốc
- Xây dựng và phát triển các chính sách bán hàng kênh OTC, giao hàng, dịch vụ khách hàng liên quan theo yêu cầu của tổng giám đốc
- Xây dựng và quản lý, điều động đội ngũ phát triển kinh doanh, trình dược viên dự phòng
- Xây dựng cơ cấu tổ chức của Phòng Phát triển Kinh doanh - Kênh OTC và bảng mô tả công việc cho nhân viên trực thuộc.
- Phối hợp Phòng Nhân sự để tuyển dụng nhân viên theo cơ cấu tổ chức của Phòng phát triển kinh doanh, tuyển dụng đội ngũ trình dược viên dự phòng - Kênh OTC. Huấn luyện và đào tạo đội ngũ.
- Xác lập mục tiêu cho nhân viên. Tổ chức và triển khai kế hoạch làm việc hàng tuần, tháng. Giám sát, kiểm tra và đôn đốc nhân viên thực hiện công việc mỗi ngày. Đánh giá kết quả công việc của nhân viên định kỳ.
- Kiểm tra tiến độ hoàn thành mục tiêu doanh số & độ phủ thị trường theo yêu cầu của Tổng Giám Đốc
- Kiểm tra tiến độ bán hàng và đánh giá kết quả hoàn thành doanh số của nhân viên bán hàng kênh OTC trên toàn quốc mỗi tháng.
- Thực hiện các hoạt động phát triển kinh doanh kênh OTC. Mở rộng thị trường, khai thác khách hàng mới nhằm tăng doanh số và độ phủ thị trường theo yêu cầu của Tổng Giám Đốc.
- Duy trì và phát triển mối quan hệ khách hàng thuộc kênh OTC.
- Kiểm tra việc thực hiện bán hàng theo tuyến của nhân viên bán hàng kênh OTC. Đề xuất điều chỉnh bố trí tuyến bán hàng phù hợp hơn.
- Kiểm soát và đề xuất phương án cải thiện những bất cập của khối kinh doanh.

CỤ THỂ:

+ 8/2013 - 12/2015: Nhân viên phát triển kinh doanh:

- Lần được thực hiện nhiệm vụ ở các khu vực được phân công: Bình Dương, Đồng Nai, Tp.HCM, An Giang, Đồng Tháp, Nam Định, Sơn La

+ 1/2015 - 12/2015: Trưởng nhóm kinh doanh khu vực Hà Nội phụ trách 8 TDV

+ 1/2016 - 3/2018: Trưởng nhóm kinh doanh khu vực Long An phụ trách 4 TDV

Người tham khảo:

Nguyễn Đức Luyện

Quản lý tỉnh

0906030227 ducluyen.nguyen@glomedvn.com

Kỹ Năng**Kỹ năng bán hàng - Bán hàng chuyên nghiệp****Trung cấp - 4 năm****Kỹ năng vi tính văn phòng - Microsoft Excel****Trung cấp - 5 năm****Kỹ năng quản lý - Kỹ năng lãnh đạo****Sơ cấp - 4 năm****Mục Tiêu Nghề Nghiệp****Vị trí mong muốn:**

Kinh doanh dược phẩm OTC ETC

Mức lương gần đây nhất:

N/A

Mức lương mong muốn:

Cạnh tranh

Cấp Bậc Mong Muốn:

Nhân viên

Loại công việc:

Toàn thời gian cố định

Ngành nghề mong muốn:

Quản lý điều hành

Dược / Sinh học

Bán hàng

Hóa chất / Sinh hóa / Thực phẩm

Nơi làm việc ưa thích:

An Giang

Cần Thơ

Đồng Tháp

Kiên Giang

Mục Tiêu Nghề Nghiệp:

Phát huy được khả năng và thực hiện mục tiêu bản thân có cuộc sống tốt hơn

Có thể đổi chỗ ở:

Có

Có thể đi công tác:

Có