



## LÊ THU TRANG

Dược sĩ có kinh nghiệm về sales, marketing, tư vấn & chăm sóc khách hàng

📅 01/10/1988

👤 Nữ

☎ 0974 185 285

✉ [Thutriangle.hope@gmail.com](mailto:Thutriangle.hope@gmail.com)

🏠 75 Tô Hiệu, P. Hiệp Tân, Q. Tân Phú, TP HCM

### MỤC TIÊU NGHỀ NGHIỆP

Trở thành quản lý nhãn hàng tại công ty dược phẩm đa quốc gia.

### HỌC VẤN

Tốt nghiệp ĐH Y Dược TP Hồ Chí Minh, chuyên ngành Dược sĩ (2011)

- Xếp loại: Giỏi
- Học bổng dành cho sinh viên xuất sắc do quỹ học bổng Phú Mỹ Hưng trao tặng

### CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM HOA THIÊN PHÚ (Từ 06/2012)

#### ➤ Quản lý nhãn hàng (Từ 10/2015):

- Xác định thị trường, khách hàng mục tiêu, đối thủ cạnh tranh, cơ hội và thách thức đối với các sản phẩm thuộc nhóm dành cho người trung niên, cao tuổi.
- Xây dựng chiến lược và kế hoạch marketing ngắn, trung, dài hạn
- Quản lý ngân sách marketing
- Lên kế hoạch và giám sát các hoạt động marketing
- Tiếp nhận các phản hồi từ thị trường để có điều chỉnh kịp thời

#### ➤ Chuyên viên marketing nhóm media – quảng cáo truyền hình (Từ 2013 – 2015)

- Lên ý tưởng cho các TVCs quảng cáo.
- Phối hợp với các công ty nghiên cứu thị trường để đánh giá ý tưởng TVCs
- Tìm đối tác sản xuất TVCs, giám sát quá trình thực hiện
- Xin giấy phép quảng cáo cho TVCs
- Lập kế hoạch booking TVCs trên truyền hình, làm việc với các đài truyền hình và đối tác để đảm bảo lịch chạy, đánh giá hiệu quả booking
- Trực tiếp thỏa thuận về các hợp đồng tài trợ, giám sát quá trình thực hiện
- Quản lý ngân sách media.
- kiêm nhiệm trưởng nhóm marketing (2013 – 2014)
  - Triển khai kế hoạch marketing đến các thành viên trong nhóm, giám sát đơn đốc thực hiện và báo cáo kết quả cho ban giám đốc
  - Phân bổ ngân sách marketing cho các hoạt động một cách hợp lý và quản lý việc sử dụng ngân sách marketing

#### ➤ Dược sĩ đào tạo (2012 – 2014)

- Đào tạo kiến thức cho trình dược viên: kiến thức bệnh học và sản phẩm, thông tin thị trường, đối thủ cạnh tranh, phân tích điểm mạnh yếu của sản phẩm
- Đào tạo kiến thức và kỹ năng tư vấn cho các tư vấn viên tổng đài: kiến thức bệnh học và sản phẩm, kỹ năng nói chuyện với khách hàng, đưa ra các tình huống có thể gặp trong quá trình tư vấn và hướng giải quyết, hỗ trợ hoặc trực tiếp tư vấn các trường hợp vượt quá khả năng của tư vấn viên.
- Quản lý hoạt động của tổng đài tư vấn – chăm sóc khách hàng (2015)

### KINH NGHIỆM LÀM VIỆC

## CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM HOA THIÊN PHÚ (Từ 06/2012)

### ➤ **Dược sĩ chuyên môn (2012 – 2013)**

- Phụ trách đăng bài về bệnh học và sản phẩm lên website
- Soạn thảo hồ sơ đăng ký sản phẩm, tiến hành đăng ký sản phẩm
- Chịu trách nhiệm nội dung thông tin trên bao bì sản phẩm, tờ rơi, cẩm nang, các vật phẩm quảng cáo...Làm việc với các đối tác để sản xuất bao bì, các ấn phẩm...
- Trả lời tư vấn cho khách hàng qua điện thoại, email, live chat

### ➤ **Trợ lý tổng giám đốc trong vấn đề bảo vệ thương hiệu (2014 – 2015)**

- Thu thập các thông tin thị trường về hàng nhái, hàng giả để kịp thời báo cáo lên ban giám đốc
- Soạn thảo đơn kiến nghị, phối hợp với cơ quan cảnh sát, văn phòng luật sư, đại diện báo chí trong xử lý vi phạm
- Cùng ban giám đốc đề ra phương hướng chống hàng nhái, hàng giả, lên các kế hoạch truyền thông đến người dùng.

### ☑ **Thành tích/ Đóng góp nổi trội**

- 2 năm liền được bình chọn là nhân viên xuất sắc nhất hệ thống Hoa Thiên Phú
- Được ban giám đốc tin tưởng giao cho nhiều nhiệm vụ quan trọng
- Xây dựng và phát triển team media của Hoa Thiên Phú
- Xây dựng đội ngũ tư vấn viên chuyên nghiệp đem lại sự hài lòng cho khách hàng
- Trực tiếp đàm phán với đối tác Nhật Bản để góp phần giúp Hoa Thiên Phú trở thành nhà phân phối độc quyền của sản phẩm Ohta Isan's A (hỗ trợ điều trị bệnh lý dạ dày – ruột số 1 Nhật Bản) tại thị trường Việt Nam

## CÔNG TY DKSH VIỆT NAM (06/2011 – 06/2012)

### ➤ **Trình dược viên**

- Sản phẩm phụ trách: insulin Humulin (Eli Lilly)
- Địa bàn: Chợ Rẫy, Trưng Vương, Bưu Điện

### ☑ **Thành tích/ Đóng góp nổi trội:**

- Vượt chỉ tiêu doanh số được giao tại các địa bàn
- Trợ giúp dịch tài liệu sản phẩm cho nhóm

- 
- Tiếng Anh: giao tiếp cơ bản, đọc dịch tài liệu.
  - Vi tính: word, excel, power point
  - Làm việc trên call center, CRM.
  - Kỹ năng thuyết trình, thương thảo hợp đồng.
- 

- 
- Giải pháp trade marketing tăng doanh số cho doanh nghiệp dược (Brain Mark 2012)
  - Nghệ thuật viết PR chuyên sâu (PR training 2012)
  - Xây dựng hệ thống quản trị thực thi chiến lược ứng dụng thẻ điểm cân bằng Balanced scorecard (BSC) (Toppion 2015)
  - Marketing dược chuyên nghiệp (BMG 2016)
- 

- 
- Kinh nghiệm sales, marketing, tư vấn và chăm sóc khách hàng ngành dược phẩm.
  - Học hỏi nhanh, chịu được áp lực, năng động, sáng tạo. Giao tiếp tự tin, khả năng thuyết phục tốt.
  - Kinh nghiệm làm việc với các cơ quan chức năng, cơ quan báo chí và các đối tác trong và ngoài nước ở nhiều lĩnh vực.

## KINH NGHIỆM LÀM VIỆC

## KỸ NĂNG

## CHỨNG CHỈ

## ĐIỂM MẠNH