



TRẦN CÔNG TRÌNH

TRÌNH DƯỢC VIÊN - AN GIANG

✉ congtrinhpharma@gmail.com

☎ 0945.692.495

👤 Nam

📅 Ngày Sinh :17/05/1993

🌐 <https://www.facebook.com/trancongtrinh>

📍 Thị Trấn Cái Dầu, Huyện Châu Phú, Tỉnh An Giang

MỤC TIÊU NGHỀ NGHIỆP:

* MỤC TIÊU NGẮN HẠN:

- 1/.Học hỏi thêm kiến thức và kinh nghiệm từ các anh chị đồng nghiệp và quản lý về kỹ năng trình dược với những mặt hàng dược phẩm chiến lược do **BOSTON PHARMA** định hướng phát triển trên địa bàn.
- 2/.Áp dụng những kiến thức, kinh nghiệm và kỹ năng sales có sẵn với kiến thức vừa học được vào công việc được giao. Hoàn thành mục tiêu công việc trong thời hạn nhanh nhất.
- 3/.Nắm vững các đặc tính, đặc điểm nổi bật trên từng loại sản phẩm, dịch vụ nhằm đáp ứng những nhu cầu hiện nay của khách hàng.
- 4/.Nắm rõ được thông tin khách hàng và xây dựng được mối quan hệ trên địa bàn được giao.

>>Từ đó lên kế hoạch thăm hỏi , xây dựng mối quan hệ gắn kết, giới thiệu tư vấn và thuyết phục khách hàng sử dụng sản phẩm và dịch vụ , bán được hàng - đảm bảo hiệu quả công việc đạt mức tối ưu nhất.

* MỤC TIÊU DÀI HẠN :

- 1./Chăm sóc duy trì và tạo lập được mối quan hệ với khách hàng thân thiết, trọng điểm , tại các Đại Lý, Nhà Phân Phối, Quầy thuốc , Nhà Thuốc, Phòng Khám Tư Nhân. Thường xuyên tạo các buổi gặp gỡ với các Y Bác sĩ , Dược sĩ nhằm giới thiệu thông tin sản phẩm và dịch vụ của công ty .
- >>Qua đó tìm hiểu nắm bắt kịp thời nhu cầu và ý kiến phản hồi từ khách hàng về sản phẩm, chính sách của công ty . Giải quyết nhanh chóng và ghi chép ,báo cáo với người quản lý khu vực kịp thời.**
- >>Nắm rõ chi tiết về thời gian, địa điểm và cách tổ chức sắp xếp mua sắm và phương hướng sử dụng thuốc trong điều trị của từng đối tượng Khách Hàng.**

- 2./ Thiết lập cơ sở dữ liệu khách hàng , lên kế hoạch chi tiết ghé thăm khách hàng hàng ngày một cách có hiệu quả . Phát triển khách hàng tiềm năng có thể đầu tư khai thác.

>>Tạo được uy tín , sự tin nhiệm , tin tưởng từ khách hàng để khai thác thông tin thị trường cả về chiều rộng lẫn chiều sâu.

- 3./ Nghiên cứu thị trường : tìm hiểu về cơ chế và các luật dược hiện hành có liên quan đến sản phẩm và dịch vụ mà công ty muốn phát triển kinh doanh. Tìm hiểu nhu cầu chăm sóc sức khỏe của người dân hiện nay trên mọi lứa tuổi , nắm bắt được nhu cầu về sử dụng thuốc, và sản phẩm y khoa, dịch vụ y tế của từng đối tượng khách hàng và xu hướng dự phòng và điều trị bệnh của các Y Bác sĩ , Dược sĩ hiện nay cả trong và ngoài bệnh viện.

>>Phát huy các ưu điểm sẵn có trên từng dòng sản phẩm, dịch vụ - Tư vấn thuyết phục khách hàng sử dụng và thương thảo hợp đồng.

- 4/.Nghiên cứu những tài liệu khoa học có uy tín và những hoạch định chiến lược phát triển mới của công ty -

Học hỏi và đào sâu kiến thức chuyên môn phù hợp với định hướng phát triển thị trường trên từng dòng sản phẩm và dịch vụ cần phát triển tại địa bàn.

>>**Chứng minh giá trị sản phẩm dịch vụ, cung cấp các tài liệu, thông tin và kiến thức bổ ích, khách quan, thiết thực nhất để khách hàng hài lòng, thỏa mãn và tự tin sử dụng sản phẩm dịch vụ của công ty.**

5 /.Tìm hiểu những đối thủ cạnh tranh trên địa bàn . Biết được điểm mạnh- điểm yếu của họ .

>>**Từ đó ta phát huy thế mạnh trên từng dòng sản phẩm ưu thế và báo cáo những điểm chưa tốt về sản phẩm, dịch vụ ,chính sách của công ty đến người quản lí, cùng đưa ra hướng giải quyết hiệu quả.**

6./ Trở thành trình dược viên chuyên nghiệp , giỏi và luôn đạt và vượt doanh số , có thu nhập cao , ổn định trong 1 đội nhóm xuất sắc được công ty trọng dụng thăng tiến làm việc gắng bó, phát triển bền vững tại thị trường An Giang .Luôn lắng nghe và thấu hiểu , giúp đỡ đồng nghiệp cùng tiến bộ. Phấn đấu vì mục tiêu chung. Quyết tâm xây dựng 1 tập thể đoàn kết ,vững mạnh , làm việc hiệu quả , mang lại giá trị và uy tín lớn cho công ty . Góp phần giữ vững uy tín ,gia tăng doanh số và đồng thời phát triển thương hiệu **BOSTON PHARMA** đứng đầu trên thị trường Dược Phẩm tại Việt Nam.

KỸ NĂNG:

Làm việc nhóm	<div><div></div></div>
Làm việc độc lập	<div><div></div></div>
Thuyết trình - giới thiệu sản phẩm	<div><div></div></div>
Tư vấn - thuyết phục	<div><div></div></div>
Quản lí thời gian	<div><div></div></div>
Tổ chức sự kiện	<div><div></div></div>
Tin học ứng dụng	<div><div></div></div>
Giao tiếp Anh Văn	<div><div></div></div>

HỌC VẤN:

DƯỢC SĨ

ĐẠI HỌC VĨ TRƯỜNG TOÀN

10/2011 - 07/2016

Tốt Nghiệp Loại Khá

HOẠT ĐỘNG:

THỦ MÔN- KHOA DƯỢC

GIẢI BÓNG ĐÁ MỪNG ĐẢNG MỪNG XUÂN 2017- BỆNH VIỆN ĐA KHOA KHU VỰC TỈNH AN GIANG
2017

Tham gia thiết kế sân bóng và Thủ Môn Khoa Dược_ Đạt giải Ba chung cuộc

THÍ SINH DỰ THI

HỘI THI VĂN NGHỆ MỪNG ĐẢNG MỪNG XUÂN 2013-

KINH NGHIỆM LÀM VIỆC:

TRÌNH DƯỢC VIÊN OTC - AN GIANG

***CÔNG TY CP DƯỢC PHẨM TW1 PHARBACO**

12/2018 - 06/2019

Chăm sóc và lên lịch viếng thăm các Nhà thuốc và Phòng Mạch Bác sĩ, chịu trách nhiệm hoàn thành doanh số trên địa bàn An Giang

NHÂN VIÊN BÁN THUỐC

***NHÀ THUỐC PHƯƠNG KHANH- TP LONG XUYỀN**

06/2018 - 12/2018

Ds Tư Vấn và Bán Lẻ Thuốc Thành Phẩm

TRÌNH DƯỢC VIÊN OTC - TRÀ VINH

***CÔNG TY CP DƯỢC PHẨM IMEXPHARM**

05/2017 - 05/2018

Chăm sóc và lên lịch viếng thăm các Nhà thuốc và Phòng Mạch Bác sĩ, chịu trách nhiệm hoàn thành doanh số trên địa bàn được giao: bán hàng làm việc độc lập , lên kế hoạch và triển khai công việc với mục tiêu và doanh số được giao, báo cáo hàng tuần cho quản lí

Thành tích: Đạt 120% Doanh số Tháng 9/2017 và 98% doanh số Quý 3/2017

NHÂN VIÊN KHOA DƯỢC

***BỆNH VIỆN ĐA KHOA KV TỈNH AN GIANG**

05/2016 - 04/2017

Làm việc tại các Phòng ban:Phát thuốc Ngoại Trú, Kho chẩn lẻ, Kế toán dược,Dược lâm sàng.

THUYẾT TRÌNH VIÊN SẢN PHẨM - QUẢN LÝ ĐỘI NHÓM BÁN HÀNG ĐỊA BÀN CẦN THƠ (BÁN THỜI GIAN) - SINH VIÊN

ĐẠI HỌC VÕ TRƯỜNG TOÀN

2013

Đại diện lớp Dược khóa 4 thi tiết mục đơn ca - Đạt giải Ba

LỚP PHÓ PHONG TRÀO (THÀNH VIÊN BAN TỔ CHỨC - TRỌNG TÀI)

GIẢI BÓNG ĐÁ MỪNG ĐẢNG MỪNG XUÂN 2012 - KHOA DƯỢC ĐẠI HỌC VÕ TRƯỜNG TOÀN

2012

Lên kế hoạch chi tiết về các đội tham gia, kinh phí tổ chức , giải thưởng trình Thầy chủ nhiệm khoa duyệt để tiến hành tổ chức giải đấu thành công tốt đẹp

GIẢI THƯỞNG:

1/.NHÂN VIÊN KHOA DƯỢC HOÀN THÀNH TỐT NHIỆM VỤ NĂM 2016

01/2017

2/.TRÌNH DƯỢC VIÊN TRẺ XUẤT SẮC NHẤT QUÝ 3-2017 - CN CỬU LONG 1 - CÔNG TY CP DƯỢC PHẨM IMEXPHARM

10/2017

SỞ THÍCH:

- Buôn bán - Kinh doanh
- Bóng đá - Ca hát
- Du lịch - Phượt nhiều nơi
- Leo núi - Ngắm biển
- Đọc sách
- Khám phá điều mới mẻ

***CÔNG TY TNHH NK NUTRITION VIỆT NAM**

07/2013 - 12/2015

Giúp khách hàng nắm bắt rõ về thông tin sản phẩm và cơ chế trả thưởng cho các đại lý phân phối chính thức. Lên kế hoạch bán hàng hằng tháng cho đội nhóm, đảm bảo mục tiêu doanh số.

NHÂN VIÊN PHỤC VỤ (BÁN THỜI GIAN)- SINH VIÊN

***NHÀ HÀNG TIỆC CƯỚI BÉ 10**

07/2012 - 12/2015

Làm việc theo nhóm : chuẩn bị dụng cụ , thức ăn đến địa điểm được giao. Phụ ra món và sắp xếp bàn ghế , đãi tiệc theo thời gian quy định.

NGƯỜI THAM CHIẾU:

1./**Ths Võ Đức Anh Nhật** -Giám Sát BH KV Miền Tây- Tập Đoàn Y tế AMV Group- Số Điện Thoại : 0917449795

2./**CN Trần Thành Lê** - Giám Đốc Chi Nhánh Cửu Long 1-Công ty CP Dược PhẩmImexpharm- Số Điện Thoại : 02773611457

3./**BS Nguyễn Văn Ngọc Răng**- Phó Giám Đốc Bệnh Viện Đa Khoa Khu Vực TỉnhAn Giang- Số Điện Thoại : 0918611151

4./**Ths Hồ Nhật Mai Trâm**-Trưởng Phòng Đào Tạo Trường ĐH Võ Trường Toảnemail: hnmtram06@vttu.edu.vn