

PHẠM THỊ QUỲNH DUYÊN

Phone: 0962 004 120 | Email: phamthiquynhduyen@gmail.com | Địa chỉ: 36 Dương Đức Hiền, phường Tây Thạnh, Quận Tân Phú, Thành phố Hồ Chí Minh



MỤC TIÊU NGHỀ NGHIỆP

Là một trình dược viên năng động với hơn 1 năm kinh nghiệm. Một người có tính tự lập, khả năng làm việc độc lập và luôn đạt target sales. Giúp công ty đạt được lợi thế cạnh tranh và tăng doanh thu bằng cách xác định các nhu cầu của khách hàng và đưa ra các kế hoạch kinh doanh cụ thể. Tôi đang tìm kiếm một công việc cho phép tôi củng cố kiến thức và trình độ chuyên môn, mở rộng kiến thức và tạo cơ hội cho sự phát triển cá nhân và nghề nghiệp trong tương lai.

HỌC VẤN

Đại học Y dược Thành phố Hồ Chí Minh (2012-2017)

Dược sĩ đại học

THÔNG TIN CÁ NHÂN

Giới tính : Nữ
Ngày sinh: 10/07/1994
Nơi sinh: Đắk Lắk
Quốc tịch: Việt Nam

KĨ NĂNG

- + Khéo léo trong thương lượng, biết cách và thời điểm đưa ra thỏa thuận hợp lý.
- + Có khả năng giao tiếp, trò chuyện với nhiều người; biết sử dụng ngôn ngữ cơ thể giao tiếp hiệu quả hơn.
- + Trình bày thông tin và ý tưởng rõ ràng, xúc tích.
- + Có khả năng thuyết trình trước đám đông; trình bày ý tưởng, vị trí và các vấn đề một cách thú vị.
- + Sử dụng thành thạo tiếng Anh.
- + Có khả năng lắng nghe những góp ý, kiến nghị của khách hàng một cách thoải mái, tập trung và chân thành lắng nghe, chia sẻ.

KINH NGHIỆM LÀM VIỆC

03.2018 – 11.2018
VITABIOTICS VIETNAM
Trình Dược Viên

Giới thiệu các tính năng ưu việt của sản phẩm tới bác sĩ và thuyết phục bác sĩ sử dụng, kê toa sản phẩm ở Bệnh viện.

Mở rộng địa bàn, tìm kiếm các phòng mạch tiềm năng – đặc biệt là phòng mạch Sản và Nhi.

Xây dựng mối quan hệ với các Bác sĩ, Dược sĩ tại Bệnh viện Phụ sản An đông.

Xử lý các thắc mắc của khách hàng, phân tích thị trường và đối thủ cạnh tranh để tìm ra phương án, kế hoạch kinh doanh độc đáo để đạt targets sales.

08.2017 – 02.2018
GRASSROOTS AESTHETICS PHARMA
Trình Dược Viên

Phân tích, giới thiệu điểm mạnh của sản phẩm, lợi thế cạnh tranh và thuyết phục Bác sĩ mua hàng.

Bổ sung thông tin sản phẩm, phác đồ sử dụng mới cũng như chương trình khuyến mãi của sản phẩm đến khách hàng.

Xây dựng mối quan hệ tin tưởng và hợp tác lâu dài với các thẩm mỹ viện.

Theo dõi các xu hướng mới nhất để cung cấp thông tin cập nhật cho khách hàng.

Giới thiệu và mời các bác sĩ tham gia khóa đào tạo thực hành, hỗ trợ trong quá trình thực hiện.

Cập nhật các thông tin, công nghệ làm đẹp tiên tiến trong lĩnh vực thẩm mỹ.