



# BÙI HIỀN VINH

Trình dược viên- OTC

**Ngày sinh:** 12/05/1994

**Giới tính:** NAM

**Điện thoại:** 0918.678.878

**Email:** vinhbui668@gmail.com

**Địa chỉ:** 3/146 Thành Thái - Phường 14 - Quận 10

## MỤC TIÊU NGHỀ NGHIỆP

---

-Áp dụng những kinh nghiệm về kỹ năng bán hàng và các mối quan hệ khách hàng để trở thành một trình dược viên chuyên nghiệp, mang đến nhiều lợi ích đến khách hàng. Từ đó mang về doanh số và những giá trị thiết thực cho Quý công ty.

-Là một người năng động, nhiệt huyết với công việc, sẵn sàng thay đổi để thích nghi với môi trường làm việc và các chỉ tiêu được giao, cùng với những kinh nghiệm, kỹ năng đã có, tôi tự tin mình là ứng cử viên phù hợp cho vị trí mà Quý công ty đang tìm kiếm.

## HỌC VẤN

---

08/2013 - 05/2016

### TRUNG CẤP BẾN THÀNH

Chuyên ngành: DƯỢC SĨ TRUNG HỌC

Tốt nghiệp loại Trung bình khá , điểm trung bình 6.1.

## KINH NGHIỆM LÀM VIỆC

---

05/2015 - 04/2017

### Cty Advanced Distribution Co. Ltd-Sùi Plusssz

TRÌNH DƯỢC VIÊN

Phụ trách địa bàn : Quận 5, 8, 11

- Dựa vào history sale xây dựng một kế hoạch bán hàng hợp lý.
- Triển khai chương trình marketing và quảng bá hình ảnh sản phẩm sùi Plusssz ( Poster & kệ trưng bày ) đến các nhà thuốc. Từ đó hỗ trợ cho việc bán hàng và mang về doanh số.
- Phát triển thị trường, chịu trách nhiệm về độ phủ và doanh số bán hàng trên địa bàn .

05/2017 - 03/2018

### Cty TNHH DKSH Việt Nam- Nhóm ADC & Opodis

TRÌNH DƯỢC VIÊN

Phụ trách địa bàn: Quận 5, 7, 8

- Lên call plan và xây dựng kế hoạch bán hàng phù hợp với tình hình thị trường
- Tạo mối quan hệ với các nhà thuốc lớn, các chuỗi và đại lý cũng như các nhà thuốc vừa, nhỏ trên địa bàn để thúc đẩy doanh số một cách chủ động.
- Triển khai chương trình marketing và quảng bá hình ảnh sản phẩm ADC & OPODIS
- Phát triển thị trường, chịu trách nhiệm về độ phủ và doanh số bán hàng trên địa bàn .

03/2018 - Nay

### Cty CP Dược phẩm Sanofi-Synthelabo Việt Nam

## TRÌNH DUYỆC VIÊN

Phụ trách địa bàn: Quận 12, Tân Bình

- Lên call plan và xây dựng kế hoạch bán hàng phù hợp với tình hình thị trường
- Tạo mối quan hệ với các nhà thuốc lớn, các chuỗi và đại lý cũng như các nhà thuốc vừa, nhỏ trên địa bàn để thúc đẩy doanh số một cách chủ động.
- Triển khai chương trình marketing và quảng bá hình ảnh sản phẩm
- Phát triển thị trường, chịu trách nhiệm về độ phủ và doanh số bán hàng trên địa bàn .

---

## CHỨNG CHỈ

---

|      |                                 |
|------|---------------------------------|
| 2015 | TN chứng chỉ A Tin học ứng dụng |
|------|---------------------------------|

|      |                         |
|------|-------------------------|
| 2015 | TN chứng chỉ A Anh văn. |
|------|-------------------------|

---