



Nguyễn Quang Chung

Bệnh viện/Giám sát Kinh Doanh/Nhân viên Kinh Doanh/Giáo dục-Đào tạo

📞 0949793899

✉️ nguyenquangchung149@gmail.com

📍 phú phong - tây sơn - bình định

🎂 14/09/1990

♂️ Nam

👤 Độc thân



Mục tiêu nghề nghiệp

* Mục tiêu ngắn hạn :

Nắm bắt cơ hội , học hỏi trao dồi kiến thức , kỹ năng công việc và khẳng định công việc đang làm là một nghề thực thụ và chuyên nghiệp , hoàn thành tốt công việc được giao .

* Mục tiêu dài hạn :

Có kiến thức , kỹ năng về kinh nghiệm và chuyên môn .

Trở thành nhân viên giỏi trong công ty , đạt được vị trí trưởng/phó phòng sau 3-5 năm làm việc .

- ✔️ Mong muốn tìm được chỗ làm ổn định lâu dài
- ✔️ Mong muốn tìm được chỗ làm có cơ hội thăng tiến tốt
- ✔️ Mong muốn tìm được chỗ làm có mức lương tốt
- ✔️ Mong muốn tìm được nơi có cơ hội cống hiến bản thân tốt



Kỹ năng bản thân

- Có khả năng tự nghiên cứu, học hỏi tốt.
- Kỹ năng nắm bắt công việc, nghiên cứu tài liệu...
- Trung thực, nhiệt tình, cầu tiến, cẩn thận, tỉ mỉ .
- Kỹ năng giao tiếp , tư vấn.
- Tổ chức làm việc theo nhóm .
- Kỹ năng vi tính văn phòng : word, excel, internet .
- Tham gia các khóa học nâng cao kỹ năng mềm.

- ✔️ Kỹ năng tổ chức
- ✔️ Kỹ năng giao tiếp
- ✔️ Kỹ năng làm việc theo nhóm
- ✔️ Giải quyết vấn đề
- ✔️ Lập kế hoạch
- ✔️ Quản lý thời gian hiệu quả
- ✔️ Tư duy sáng tạo
- ✔️ Dễ dàng thích nghi với môi trường mới
- ✔️ Kỹ năng thuyết trình



Trình độ ngoại ngữ



Trình độ tin học văn phòng

Ms Word



Ms Excel



Ms Power Point



Học vấn / bằng cấp



Từ 08/2009 -
12/2011

được sĩ trung cấp

Trường / nơi đào tạo: Trường Trung cấp Bách Khoa Sài Gòn

Xếp loại: Khá

Ngành: dược học



Kinh nghiệm làm việc (6 năm)



Từ 01/2012 -
11/2018

Nhân viên

Công ty: Công ty dược trang thiết bị y tế Bình Định và Nhà thuốc Phòng khám

Mô tả:

* Nhân viên kinh doanh OTC Bidiphar :

- Triển khai hoạt động kinh doanh, giới thiệu các sản phẩm thuốc của công ty.
 - Triển khai các chương trình khuyến mại, chăm sóc khách hàng của công ty
 - Tổ chức thu thập tin tức, phân tích, đánh giá thông tin thị trường, đưa ra đề xuất, kiến nghị.
 - Chăm sóc, tư vấn cho khách hàng.
 - Tìm kiếm và mở rộng mạng lưới khách hàng.
 - Cố gắng thực hiện hoàn thành chỉ tiêu công ty đề ra .
 - Tổng kết doanh số , cập nhật . Nhắc nhở các chương trình khuyến mãi và hợp đồng mà khách đã ký kết và tham gia
 - Phối hợp bộ phận thủ kho và kế toán kiểm tra số lượng hàng hóa hàng tháng .
- * Nhà thuốc của Phòng khám :
- Thực hiện các thao tác theo quy trình chuẩn SOP của nhà thuốc :
 - + Kiểm tra, số lượng và chất lượng hàng hóa theo hóa đơn.
 - + Kiểm tra số lượng thuốc tồn và dư hàng ngày, hàng tháng
 - + Dự trữ số lượng thuốc để đặt và đáp ứng nhu cầu của Phòng khám và khách hàng .
 - + Thực hiện quy trình bán và tư vấn thuốc kê đơn , không kê đơn.
 - + Bán và tư vấn mỹ phẩm, thực phẩm chức năng
 - + Tư vấn và hỗ trợ cho bệnh nhân , khách hàng hiểu rõ về sản phẩm và dùng đúng mục đích .
 - + Theo dõi các bảng tin và tin tức trên trang web sở y tế tp hcm và các trang web bộ y tế . Phổ biến luật Dược và các thông tư văn bản mới chia sẻ cho các thành viên .
 - + Cập nhật giấy tờ pháp lý sản phẩm theo đúng quy định ban hành.
 - Chăm sóc khách hàng tốt nhất .
 - Thực hiện bán thuốc đủ và đúng theo toa Bs đề ra .

