

## ĐƠN XIN VIỆC

- **Kính gửi: hyphens**

- **Tôi tên: HOÀNG ĐÌNH TIẾNG, sinh ngày: 26/01/1985**
- **Chỗ ở hiện nay:** 159 Hưng phú, phường 8, Quận 8 , tphcm
- **Điện thoại:** 0914171114
- **Email:** [dinhtiang1985@gmail.com](mailto:dinhtiang1985@gmail.com)
- **Trình độ chuyên môn: Dược sỹ Đại học**
- Qua giới thiệu của đồng nghiệp, tôi được biết quý Công ty đang cần tuyển dụng nhân sự làm việc tại TP HCM.
- Nay tôi làm đơn này kính gửi đến quý Công ty để xin ứng tuyển cho vị trí OTC tại TP HCM
- Tôi được biết Quý Công ty là một trong những công ty dược phẩm hàng đầu Việt Nam với nhiều sản phẩm dẫn đầu, có môi trường làm việc chuyên nghiệp và chế độ đãi ngộ người lao động thỏa đáng. Đây là lý do chính yếu khiến tôi từ lâu ao ước được gia nhập vào đại gia đình của công ty và cống hiến tâm sức của mình.
- Tôi đã có một thời gian dài làm kinh doanh tại công ty cổ phần dược phẩm 2/9 Nadyphar. Trong quá trình làm việc, tôi đã được tham gia nhiều khoá huấn luyện chuyên nghiệp về kỹ năng giao tiếp, kỹ năng quản lý bán hàng, quản lý địa bàn. Ngoài ra, tôi cũng tích lũy được một quỹ quan hệ , kinh nghiệm nhất định.
- Nếu được Công ty tuyển dụng, tôi nguyện cố gắng làm việc thật tốt ở vị trí được giao và xin hứa sẽ chấp hành tốt nội quy của công ty. Tôi cũng cam kết sẽ nỗ lực phấn đấu nhằm góp phần đáng kể vào sự vững mạnh của Công ty và xem sự thành công bền vững của công ty là niềm tự hào to lớn trong cuộc đời và sự nghiệp của cá nhân tôi.

Trân trọng,

**TP.HCM, ngày 15 tháng 08 năm 2018**

**Người viết đơn**

**Hoàng Đình Tiếng**

# MÔ TẢ CÔNG VIỆC

## THÔNG TIN CÁ NHÂN

- Họ và tên : **HOÀNG ĐÌNH TIẾNG (NAM)**
- Ngày sinh : 26/01/1985
- Địa chỉ liên hệ: 159 Hưng phú , Phường 8, Q8, TPHCM
- Điện thoại : 0914171114
- Email: [dinhtieng1985@gmail.com](mailto:dinhtieng1985@gmail.com)
- Trình độ học vấn: **DƯỢC SĨ ĐẠI HỌC**

## KHÓA HUẤN LUYỆN

- Kỹ năng Bán hàng chuyên nghiệp
- Kỹ năng Thương lượng
- Kỹ năng Đàm phán
- Kỹ năng Thuyết trình

## KINH NGHIỆM TRONG THỜI GIAN LÀM VIỆC

- Trình dược viên ETC TPHCM (SAVIPHARM)
- Trình dược viên OTC TPHCM (CTY CPDP 2/9)
- Trình dược viên ETC TPHCM (CTY CPDP 2/9)
- Tổ phó tổ TDV ETC TPHCM phụ trách đầu thầu(CTY CPDP 2/9)
- Phụ trách khu vực miền tây (CTY CPDP 2/9)
- OTC TẠI TPHCM (CTY CPDP & SINH HỌC Y TẾ)

## ➤ CÔNG TY CPDP SAVIPHAM

**06/2007 – 02/2009:**

### **Trình được viên ETC TPHCM: BV QUẬN TẠI TPHCM, PKĐK....**

- Thăm viếng khách hàng . triển khai chương trình bán hàng của cty cho khách hàng
- Tạo mối quan hệ với các trưởng khoa, phó khoa và các bác sĩ, khoa dược
- Thu thập và cập nhật thông tin đối thủ cạnh tranh.
- Tìm hiểu nhu cầu của khách hàng, từ đó thiết lập và duy trì mối quan hệ với khách hàng.
- Đảm bảo các chỉ tiêu của công ty đề ra.

### **➤ CÔNG TY CPDP 2/9 TPHCM**

#### **03/2009 – 03/2011**

#### **Trình được viên OTC tpchm Địa bàn: Q8, bình chánh , Q7 , nhà bè, cần giờ....**

- Giới thiệu sản phẩm, tư vấn và thuyết phục khách hàng sử dụng sản phẩm của công ty.
- Tạo mối quan hệ với các khách hàng.
- Tìm hiểu cập nhật thông tin thị trường và đối thủ cạnh tranh
- Lập kế hoạch và mục tiêu bán hàng theo tháng, quý và năm.
- Báo cáo cho quản lý kết quả công việc hàng tháng, quý.

#### **03/2011 – 08/2013**

#### **Tổ phó tổ TDV ETC TPHCM phụ trách đấu thầu**

- Tạo mối quan hệ với các trưởng khoa, phó khoa và các bác sĩ, khoa dược.
- Tìm hiểu cập nhật thông tin thị trường và đối thủ cạnh tranh
- Lập kế hoạch cài thầu, số lượng và mục tiêu bán hàng năm sau.
- Báo cáo cho quản lý kết quả công việc thầu hàng tháng , quý , năm

#### **17/09/2013 – 01/09/2014**

#### **Phụ trách khu vực miền tây bán hàng cho các cty dược, đại lý, OTC.**

- Giới thiệu sản phẩm, tư vấn và thuyết phục khách hàng sử dụng sản phẩm của công ty.
- Tạo mối quan hệ với các khách hàng.
- Triển khai chương trình và chính sách cty
- Theo dõi, phân tích số liệu, tình hình địa bàn để hỗ trợ, truyền tải thông tin.

- Xây dựng các đại lý bán hàng theo tiêu chuẩn và thủ tục chung của Cty. Chịu trách nhiệm đôn đốc các đại lý thanh toán công nợ.
- Tìm hiểu cập nhật thông tin thị trường và đối thủ cạnh tranh
- Lập kế hoạch và mục tiêu bán hàng theo tháng, quý và năm.
- Báo cáo cho quản lý kết quả công việc hàng tháng, quý.

### **01/09/2014 – 06/2015**

#### **Phụ trách tổ thầu CTY CPDP 2/9 TPCM**

- Hiểu biết rõ về việc làm hồ sơ thầu: Cụ thể, những công việc như liên hệ nhận hồ sơ, đọc hiểu hồ sơ thầu, cách lên danh mục thuốc dự thầu, cách làm bảo lãnh dự thầu, hợp đồng kinh tế, các giấy tờ cần có để hoàn thiện hồ sơ pháp lý, kỹ thuật theo yêu cầu.
- Làm bảng giá chào thầu. Làm hợp đồng thầu với các cơ sở y tế và các hợp đồng mua bán khác .
- Cập nhật thông tin kê khai giá. Chuẩn bị hồ sơ sản phẩm, bảng báo giá khi có yêu cầu.
- Cập nhật danh mục chào thầu. Chuẩn bị và hoàn thành các hồ sơ thầu theo deadline.
- Liên hệ xin hồ sơ sản phẩm.
- Theo dõi tình hình thầu, kết quả trúng thầu và làm hợp đồng cho các Bệnh viên, TT y tế ... trong các gói thầu đã trúng.
- Theo dõi các hồ sơ sản phẩm, hồ sơ pháp lý của công ty.

### **06/2015- 02/2018**

#### **Trình dược viên OTC TẠI TPHCM**

- Giới thiệu sản phẩm và đưa sản phẩm vào danh mục bán hàng của Khách hàng. ( Nhà thuốc, Hiệu thuốc, Đại lý dược..)
- Trưng bày sản phẩm, vật phẩm hỗ trợ khách hàng.
- Lập kế hoạch thực hiện, báo cáo kết quả và những vấn đề cần giải quyết theo yêu cầu CV/ KH cho quản lý cấp trên theo định kỳ.
- Triển khai đúng và đủ các chương trình khuyến mãi, hỗ trợ bán hàng , chăm sóc khách hàng đạt mục tiêu do Công ty đề ra.

#### **➤ CTY CPDP & SINH HỌC Y TẾ**

**02/2018- 07/2018 :**

**OTC TẠI TPHCM**

- Xây dựng mạng lưới điểm bán, triển khai hoạt động bán hàng trên địa bàn được giao được giao.
- Thu thập và cập nhật thông tin đối thủ cạnh tranh.
- Tìm hiểu nhu cầu của khách hàng, từ đó thiết lập và duy trì mối quan hệ với khách hàng.
- Đảm bảo các chỉ tiêu của công ty đề ra.
- Hỗ trợ và phối hợp với bộ phận Marketing làm các buổi giới thiệu sản phẩm để tạo mối quan hệ và quảng bá thương hiệu của công ty
- Đề xuất các chính sách , giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả, doanh số bán hàng.
- Báo cáo cho quản lý kết quả công việc hàng tháng, quý.
- Luôn tuân thủ những quy định và nguyên tắc của công ty.

Tôi huy vọng với bề dày lịch và phát triển Quý công ty cũng như định hướng mở rộng và phát triển mạnh hơn trong thời gian tới, tôi thấy công việc này phù hợp với khả năng và kinh nghiệm kiến thức của tôi.

Tôi mong muốn được làm việc trong một môi trường chuyên nghiệp để mở rộng kiến thức và có cơ hội thăng tiến. Nếu được trở thành nhân viên của Quý công ty, tôi sẽ làm việc chăm chỉ và cống hiến hết khả năng của mình để mang lại hiệu quả cao nhất cho công ty

*Tp.HCM, ngày 15 tháng 08 năm 2018*

**HOÀNG ĐÌNH TIẾNG**