

ĐỖ CÔNG HOÀNG

Ngõ 42, Đ. Trần Cung, Hà Nội | 01669893696 | hoangdodlhup@gmail.com

Kính gửi: Chị Ms.Chinh
Phòng: Hành chính nhân sự
Công Ty HR Search Vietnam Co., Ltd
Địa chỉ: Quang Trung, Hà Nội

Ngày 6 tháng 09 năm 2018

Thư ứng tuyển Nhân viên Sales dịch vụ y tế

Chào chị Ms.Chinh,

Thông qua trang Pharmedlink, em được biết công ty đang cần tuyển vị trí nhân viên Sales dịch vụ y tế tại Hà Nội. Mặc dù hiện tại em chưa có kinh nghiệm trong lĩnh vực bán hàng liên quan nhưng với mong muốn được thử sức mình trong một lĩnh vực mới, khao khát làm việc cho một công ty đa quốc gia đã thôi thúc em viết thư này gửi tới chị và công ty.

Thị trường dịch vụ y tế hiện nay đầy tiềm năng nhất là các sản phẩm đến từ đất nước uy tín như Nhật Bản. Em tin là mình có nhiều cơ hội để phát triển nghề nghiệp trong lĩnh vực này góp phần đưa các dịch vụ y tế chất lượng đến với mọi người cũng như phát triển hơn nữa kỹ năng thuyết phục của bản thân.

Cám ơn chị đã dành thời gian quý báu để xem xét thư xin việc này. Em rất mong chị có thể sắp xếp một cuộc phỏng vấn trực tiếp gần đây nhất để em có thể trình bày rõ hơn về bản thân cũng như tìm hiểu thêm các yêu cầu chi tiết cho vị trí tuyển dụng.

Trân trọng. Em xin cảm ơn!

Đỗ Công Hoàng



Đỗ Công Hoàng

Ứng tuyển nhân viên sales dịch vụ y tế

Ngõ 42, Đ. Trần Cung, Hà Nội

hoangdodlhup@gmail.com

01669893696

HỌC VẤN

9/2012 + ĐẠI HỌC DƯỢC HÀ NỘI

↓
06/2017 | Ngành: Dược học
Tốt nghiệp loại khá, điểm trung bình 2,98/4

KINH NGHIỆM LÀM VIỆC

06/2017 + CÔNG TY CP DƯỢC PHẨM TRƯỜNG THỌ

↓
Hiện tại | Nhân viên bán hàng

- Hỗ trợ viết bài quảng cáo sản phẩm qua kênh facebook, các forum,...
- Giới thiệu, tư vấn sản phẩm, giải đáp các vấn đề thắc mắc của khách hàng qua điện thoại và email.
- Thực hiện triển khai hoạt động kinh doanh, giới thiệu Thực phẩm chức năng, Đông dược của công ty tại các nhà thuốc, cửa hàng tại địa bàn phụ trách.
- Tìm kiếm, khai thác mở rộng khách hàng mới, thị trường mới và chăm sóc khách hàng cũ.
- Triển khai các chương trình khuyến mại và các chính sách, thông tin từ công ty tới các nhà thuốc phụ trách.
- Hoàn thành các chỉ tiêu bán hàng từ công ty: doanh số, độ bao phủ, nhãn hàng mới.
- Thúc đẩy các khách hàng đặt hàng.
- Thu thập thông tin phản hồi từ phía khách hàng, cũng như các đối thủ cạnh tranh. Lập kế hoạch kinh doanh.
- Hoàn thành các báo cáo ngày, tuần, tháng theo sự chỉ đạo của cấp quản lý.

HOẠT ĐỘNG

10/2012 + THAM GIA CHƯƠNG TRÌNH GIAO LƯU THANH NIÊN VIỆT NHẬT CỦA TỔ CHỨC JICA

↓
11/2012 | Thành viên giao lưu

- Giao lưu văn hóa trường học tại Nhật Bản
- Tham quan tìm hiểu văn hóa địa phương tại Tokushima

07/2013 + NHÓM TÌNH NGUYỆN LỚP P1

↓
08/2016 | Tình nguyện viên

- Tập hợp các món quà và phân phát tới người vô gia cư.
- Chia sẻ, động viên họ vượt qua giai đoạn khó khăn, giúp họ có những suy nghĩ lạc quan.

MỤC TIÊU NGHỀ

NGHIỆP

- Áp dụng những kinh nghiệm về kỹ năng bán hàng và sự hiểu biết về thị trường để trở thành một nhân viên bán hàng chuyên nghiệp, mang đến nhiều giá trị cho khách hàng. Từ đó đóng góp cho sự phát triển của công ty.

- Sau 5 tháng đạt được sự hiểu biết thị trường rộng khắp đem lại doanh số cao cho bản thân và công ty.

- Làm cầu nối văn hóa giữa 2 đất nước. Học hỏi tác phong và cách làm việc của người Nhật Bản.

KỸ NĂNG

Tin học văn phòng

Tiếng Anh

SỞ THÍCH

- Đọc sách
- Đá bóng