



Đỗ Văn Hào

Dược sĩ đại học

Ngày sinh: 09/02/1994

Giới tính: Nam

Điện thoại: 0979687760

Email: Dovanhao94vn@gmail.com

Địa chỉ: Ngõ 8 Ngọc Hồi, Hoàng Liệt, Hai Bà Trưng, Hà Nội

ƯU ĐIỂM VÀ MỤC TIÊU

Ưu điểm

- + Ngoại hình khá (cao 1.72 m, nặng 65 kg), sức khỏe tốt.
- + Là người chịu khó, chăm chỉ, khả năng làm việc teamwork tốt. Không ngại đi tỉnh.
- + Là người nhanh nhẹn, kỹ năng giao tiếp và thuyết phục khách hàng tốt.
- + Hòa đồng với bạn bè đồng nghiệp, sẵn sàng giúp đỡ những người xung quanh.
- + Đã có kỹ năng làm trình ETC 2 năm (Tìm hiểu thông tin địa bàn, nhập hàng, thúc đẩy kê đơn, chăm sóc sách hàng, cài thầu, thúc đẩy bán thầu ...)

Mục tiêu

- + Mong muốn tìm một công việc ổn định để phát triển.

HỌC VẤN

9/2012 - 6/2017

Trường Y Dược Đại học Quốc Gia Hà Nội

Chuyên ngành: Dược học

Tốt nghiệp bằng loại khá

KINH NGHIỆM LÀM VIỆC

6/2012- 6/2017

Học đại học (Trường Y Dược Đại học Quốc Gia Hà Nội)

Trải qua nhiều công việc làm thêm khi còn là sinh viên là tiền đề để tôi có thêm nhiều kỹ năng và sự tự tin trong cuộc sống.

9/2017- 12/2018

Công ty cổ phần dược phẩm CPC1 HN

Nhân viên kinh doanh - Trình dược viên ETC - gam hàng thuốc

Mô tả công việc và cách thức làm việc với một địa bàn cụ thể được giao, cụ thể:

1. Khảo sát địa bàn, và sản phẩm được giao với các thông tin cơ bản sau:

- + Tìm hiểu hệ thống phòng khám, bác sỹ (số lượng, chuyên môn, người ra quyết định, đặc thù địa bàn)
- + Tìm hiểu đối thủ cạnh tranh (hoạt chất, hàm lượng, giá, thông tin thị trường ...)
- + Tìm hiểu tiềm năng kê đơn sản phẩm trên địa bàn đó (khả năng sử dụng sản phẩm, những bác sỹ nào có thể kê đơn...)

2. Nhập hàng (người quyết định, chính sách nhập hàng, cách thức nhập hàng, cách thức thanh toán, liên lạc ...)

3. Thúc đẩy kê đơn

- + Tìm hiểu khách hàng key

- + Kỹ năng chăm sóc khách hàng
- + Cách gia tăng số lượng sản phẩm bán được trên một địa bàn.
- 4. *Nắm bắt các thông tin về thầu (cài thầu - thúc đẩy bán thầu)*
- + Tìm hiểu thời gian làm thầu (xây dựng danh mục sơ bộ)
- + Tìm hiểu thời gian khoa phòng dự trữ (tác động các khoa phòng)
- + Tìm hiểu người quyết định (trưởng khoa, giám đốc ...)
- + Tìm hiểu về các (hoạt chất, hàm lượng, giá, nhóm, dạng bào chế) của các sản phẩm liên quan để có phương hướng giải quyết.
- + Cài thầu
- + Thúc đẩy đơn hàng
- + Thúc đẩy bác sĩ kê đơn thầu

Cách thức tương tác với cấp trên, đồng nghiệp thông qua báo cáo và KPI

- + Báo cáo kế hoạch gặp gỡ và ghé thăm khách hàng hàng tuần, dự kiến kế hoạch trong KPI, báo cáo mục đích, nội dung và kết quả cuộc gặp.
- + Đề xuất phương án giải quyết vấn đề.
- + Đề nghị cấp trên đi cùng để giải quyết những vấn đề khó, ngoài khả năng.
- + Hòa đồng, chia sẻ và lắng nghe kinh nghiệm của đồng nghiệp để trau dồi thêm kỹ năng và kiến thức.

1/2019- nay

Công ty TNHH dược phẩm Minh Vũ

Trình dược viên ETC - gam hàng thực phẩm chức năng.

Thúc đẩy bán hàng thực phẩm chức năng

Tạo dựng mối quan hệ, chăm sóc khách hàng.

Báo cáo các kế hoạch và mục tiêu theo tuần, tháng, quý...

Tương tự như trên.

CÁC KỸ NĂNG

Tin học văn phòng:	- Sử dụng thành thạo các công cụ Word, Excel, Power Point
Tiếng Anh	- Khả năng giao tiếp: B1
Kỹ năng	- Có kỹ năng giao tiếp tốt, xử lý những tình huống bất ngờ và đang được hoàn thiện qua từng ngày.

SỞ THÍCH

Đọc ca dao tục ngữ Việt Nam, yêu những thứ thuộc về văn hóa dân gian.

Bóng đá, AOE

Đam mê bơi lội, cầu lông.