

NGUYỄN THÀNH LÂM

Trình Dược Viên

ID: 2038517

Ngày sinh: 21-03-1993

Giới tính: Nam

Tình trạng hôn nhân: Độc thân

Địa chỉ: Golden Lan 275 Nguyễn Trãi - Thanh Xuân - Hà Nội

Địa chỉ email: nguyenthanhlam9962@gmail.com

Số điện thoại: 0962819962

Link hồ sơ: <https://mywork.com.vn/ho-so/2038517/nguyen-thanh-lam.html>



CÔNG VIỆC MONG MUỐN

- » **Vị trí mong muốn:** Nhân viên
- » **Mức lương mong muốn:** 8-15 triệu
- » **Loại hình công việc:** Toàn thời gian cố định, Toàn thời gian tạm thời, Bán thời gian cố định, Bán thời gian tạm thời
- » **Trình độ học vấn:** Cử nhân
- » **Địa điểm làm việc:**
 - Hà Nội
 - Hà Nam
- » **Ngành nghề:**
 - Y tế - Dược

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 giúp Công ty tăng số lượng khách hàng và mở rộng tập khách hàng. Mong muốn được gắn bó lâu dài với công ty.

- 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

BẰNG CẤP CHỨNG CHỈ

- » **DƯỢC SĨ** tại ĐẠI HỌC ĐẠI NAM (06/2013 - 06/2018)

Chuyên ngành: DƯỢC HỌC

Xếp loại: Trung Bình

KINH NGHIỆM LÀM VIỆC (2 năm)

» **Trình Dược Viên** tại Công Ty Cp Thảo Mộc Tuệ Minh (06/2017 - 04/2018)

Mô tả công việc:

- + Chịu trách nhiệm phát triển hệ thống các quầy thuốc , nhà thuốc khu vực mình quản lý
- + Ghé thăm và chăm sóc nhà thuốc , quầy thuốc cũ , mở mới thêm khách hàng tại địa bàn được phân công.
- + Tạo lập mối quan hệ với khách hàng.
- + Hoàn thành các chỉ tiêu doanh số nhiệm vụ được công ty giao .
- + Báo cáo các công việc theo quy định của công ty

» **Trình Dược Viên** tại Công Ty Cp Dược Mỹ Phẩm Cvi (06/2018 - hiện tại)

Mô tả công việc:

- + Chịu trách nhiệm phát triển hệ thống các quầy thuốc , nhà thuốc khu vực mình quản lý
- + Ghé thăm và chăm sóc nhà thuốc , quầy thuốc cũ , mở mới thêm khách hàng tại địa bàn được phân công.
- + Tạo lập mối quan hệ với khách hàng.
- + Hoàn thành các chỉ tiêu doanh số nhiệm vụ được công ty giao
- + Tìm hiểu thông tin đối thủ cạnh tranh về sản phẩm của công ty.
- + Tham gia xây dựng chương trình bán hàng cùng quản lý và PM .
- + Báo cáo các công việc theo quy định của công ty

KỸ NĂNG BẢN THÂN

Kỹ năng chính: Bán hàng, Tổ chức công việc hiệu quả, quản lý bản thân và thời gian.

Kỹ năng khác: Giải quyết vấn đề, Giao tiếp và tạo lập quan hệ, Tư duy sáng tạo, Đàm phán thuyết phục, Làm việc nhóm, Phát triển cá nhân sự nghiệp, Học và tự học, Lắng nghe, Thuyết trình