

SƠ YẾU LÝ LỊCH

THÔNG TIN CÁ NHÂN



Họ và tên: **NGUYỄN VĂN CHÍNH**
Ngày sinh: 20/03/1992
Địa chỉ: Sơn Thủy, Thanh Thủy, Phú Thọ
Số điện thoại: 0969.800.111
Email: nguyenvanchinh203@gmail.com

MỤC TIÊU

- 3 - 5 năm
 - Trở thành Quản lý bán hàng xuất sắc, được làm việc với những Lãnh đạo giỏi, trong môi trường chuyên nghiệp, thử thách, nhiều cơ hội phát triển nghề nghiệp.
 - Làm việc hết khả năng, đồng thời không ngừng nâng cao kiến thức và kinh nghiệm để đóng góp vào sự phát triển của công ty.
- 5 -10 năm
 - Trở thành Quản lý cấp cao, được công hiến cho sự phát triển bền vững của công ty.

HỌC VẤN

- 2010-2015
 - Tốt nghiệp Đại học Dược Hà Nội (Chính quy)

KINH NGHIỆM LÀM VIỆC

7/2013- **Nhân viên kinh doanh tại Tổ chức giáo dục quốc tế Langmaster**

- 12/2013
- Phát triển khách hàng mới.
 - Duy trì quan hệ tốt với các khách hàng cũ.
 - Làm báo cáo hàng tuần, hàng tháng.
 - Hoàn thành các chỉ tiêu được giao.
 - Phối hợp tổ chức các buổi hội thảo, học thử để tìm kiếm khách hàng tiềm năng.

3/2015- **Trình dược viên OTC tại Công ty TNHH Anvy Miền Bắc**

- 6/2015
- Giới thiệu sản phẩm và thuyết phục bán các sản phẩm đến Nhà thuốc.
 - Chăm sóc và xây dựng mối quan hệ với các Nhà thuốc.
 - Lập kế hoạch thực hiện, báo cáo kết quả và những vấn đề cần giải quyết lên quản lý cấp trên theo định kỳ.
 - Xây dựng, nâng cao hình ảnh của công ty và sản phẩm đến khách hàng.
 - Triển khai đầy đủ chương trình khuyến mại, chính sách ưu đãi, chăm sóc KH theo quy định của công ty.
 - Thực hiện trưng bày sản phẩm, vật phẩm Marketing tại Nhà thuốc.
 - Thường xuyên đóng góp ý kiến, đề xuất phương án bán hàng phù hợp với địa bàn, khách hàng.
 - **Thành tích:** Hoàn thành xuất sắc các mục tiêu được giao, doanh số và số lượng điểm bán trên địa bàn tăng trưởng tốt so với các tháng trước. Được bổ nhiệm lên vị trí Quản lý bán hàng sau 3 tháng làm việc.

7/2015- **Quản lý bán hàng OTC tại Công ty TNHH Anvy Miền Bắc**

- 3/2017
- Đảm bảo mục tiêu doanh số và phát triển hệ thống bán hàng.
 - Chỉ đạo thực hiện và kiểm soát các hoạt động hỗ trợ bán hàng.

- Xây dựng mối quan hệ khách hàng.
- Tuyển dụng, đào tạo đội ngũ Trình dược viên.
- Lập báo cáo hàng tuần, hàng tháng với cấp quản lý.
- Phân tích thị trường và đối thủ cạnh tranh để đưa ra các chính sách bán hàng, chăm sóc khách hàng hiệu quả.
- **Thành tích:** Hoàn thành tốt các mục tiêu được giao, phát triển được đội ngũ Trình dược viên, doanh số và số lượng điểm bán trên toàn khu vực quản lý tăng trưởng ổn định hàng tháng.

4/2017- 10/2017 **Quản lý bán hàng OTC tại Công ty TNHH Fobic**

- Đảm bảo mục tiêu doanh số và phát triển hệ thống bán hàng.
- Chỉ đạo thực hiện và kiểm soát các hoạt động hỗ trợ bán hàng.
- Xử lý các vấn đề phát sinh liên quan đến Nhà thuốc, Đại lý phân phối
- Xây dựng, đào tạo đội ngũ Trình dược viên.
- Lập báo cáo hàng tuần, hàng tháng với cấp quản lý, Ban Giám đốc.
- Phân tích thị trường và đối thủ cạnh tranh để đưa ra các chính sách bán hàng, chăm sóc khách hàng hiệu quả.
- **Thành tích:** Hoàn thành tốt các mục tiêu được giao, doanh số toàn khu vực quản lý tăng trưởng từ 15-20%/tháng.

KỸ NĂNG

- Nắm bắt và xử lý thông tin nhanh
- Tổ chức công việc và giám sát thực hiện theo mục tiêu
- Giải quyết vấn đề và ra quyết định
- Phân tích số liệu
- Làm việc nhóm và làm việc độc lập
- Tiếng Anh giao tiếp cơ bản
- Thành thạo MS office

HOẠT ĐỘNG

- Tham gia CLB Tiếng Anh
- Tham gia các hoạt động hiến máu tình nguyện
- Chủ nhiệm nhóm Tiếng Anh PET tại ĐH Dược Hà Nội

PHẨM CHẤT

- Nắm bắt và xử lý thông tin nhanh
- Trung thực
- Chăm chỉ
- Kỷ luật
- Trách nhiệm
- Tự tin

SỞ THÍCH

- Đọc sách
- Tập luyện thể thao
- Đi du lịch, khám phá những vùng đất mới
- Giao lưu học hỏi kinh nghiệm

NGƯỜI THAM KHẢO

Họ tên

Nguyễn Đức Mạnh

Đỗ Quốc Hiến

Chức vụ

Quản lý bán hàng

Quản lý bán hàng

Thông tin liên lạc

0963.975.655

0968.268.080