

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM

Độc lập - Tự do - Hạnh phúc



SƠ YẾU LÝ LỊCH

BẢN THÂN

1. Họ và tên (chữ in hoa) **LÊ TOÀN ĐIỆN** Nam - Nữ: Nam
2. Họ và tên thường dùng *Lê Toàn Điện*
3. Sinh ngày 20 tháng 11 năm 1984
4. Nơi sinh: Quận Cái Răng, TP.Cần Thơ
5. Nguyên quán: Quận Cái Răng, TP.Cần Thơ
6. Hộ khẩu thường trú: 341 KV Yên Trung, P.Lê Bình, Q.Cái Răng, TP.Cần Thơ.
7. Chỗ ở hiện nay: 06 đường D14, KDC Hồng Loan, P.Hưng Thạnh, Q.Cái Răng, TP.Cần Thơ.
8. Điện thoại: **0987777628** Email: letoandien@gmail.com
9. Dân tộc: Kinh Tôn giáo: Không
10. CMND: 361968702 Cấp ngày: 01/12/2014 Nơi cấp: Công An TP.Cần Thơ.
11. Trình độ giáo dục phổ thông: 12/12
12. Trình độ chuyên môn cao nhất được đào tạo: Đại học.
Ngành học: DƯỢC HỌC. Nơi đào tạo: Trường Đại học Y Dược TP.Cần Thơ.
14. Cơ quan công tác hiện nay:
15. Chức vụ hiện nay: Nhân viên kinh doanh
16. Khen thưởng: Luôn đạt các mục tiêu của công ty đề ra
17. Kỷ luật: Không

TÓM TẮT QUÁ TRÌNH ĐÀO TẠO

Thời gian từ tháng năm đến tháng năm	Tên trường hoặc cơ sở đào tạo	Ngành học	Hình thức đào tạo	Văn bằng chứng chỉ
09/2009 - 10/2013	Trường ĐH Y Dược Cần Thơ	Dược sĩ Đại học	Tập trung 4 năm	Đại học

TÓM TẮT QUÁ TRÌNH CÔNG TÁC

06/2005 - 06/2009	Công ty TNHH Dược Phẩm Việt Phúc: <i>Trình dược viên OTC</i> Công việc: <ul style="list-style-type: none"> - Giới thiệu các sản phẩm của Công ty tới các Nhà thuốc, hiệu thuốc trên địa bàn được phân công. - Phát triển mở rộng hệ thống khách hàng - Thực hiện các chương trình khuyến mãi của Công ty đến các Nhà thuốc, Hiệu thuốc trên địa bàn được phân công. - Xây dựng mối quan hệ thân thiết với Khách hàng trên địa bàn.
06/2009 - 02/2012	Công ty CP Dược Phẩm Cần Giờ: <i>Trình dược viên OTC</i> Công việc: <ul style="list-style-type: none"> - Tìm kiếm và mở rộng mạng lưới khách hàng - Giới thiệu sản phẩm, tư vấn và thuyết phục khách hàng sử dụng sản phẩm - Chăm sóc khách hàng hiện tại nhằm duy trì mức doanh thu hiện có
02/2012 - 04/2013	Công ty TNHH LD Stada Việt Nam: <i>Trình dược viên OTC</i> Công việc: <ul style="list-style-type: none"> - Tìm kiếm và mở rộng mạng lưới khách hàng - Giới thiệu sản phẩm, tư vấn và thuyết phục khách hàng sử dụng sản phẩm - Chăm sóc khách hàng hiện tại nhằm duy trì mức doanh thu hiện có - Tìm hiểu thông tin về thị trường để đưa ra những kế hoạch phản hồi phù hợp - Lập báo cáo định kỳ để tổng kết kết quả làm việc & xây dựng mục tiêu tiếp theo
10/2013 – 04/2018	Công ty TNHH Roche Việt Nam: <i>Trình dược viên ETC khu vực Mekong 1</i> Công việc: <ul style="list-style-type: none"> - Xây dựng và thực hiện các kế hoạch kinh doanh cho địa bàn phụ trách để đạt được mục tiêu đề ra. - Thường xuyên theo dõi, cập nhật tình hình thực hiện kế hoạch với người quản lý trực tiếp - Lập danh sách khách hàng với đầy đủ thông tin. - Lập kế hoạch thăm viếng khách hàng. - Xây dựng mạng lưới khách hàng bằng cách đến thăm viếng các khách hàng hiện tại và giới thiệu sản phẩm đối với khách hàng mới. - Xác định và liên hệ với khách hàng tiềm năng và xây dựng các mối quan hệ tích cực nhằm tạo ra sự tăng trưởng kinh doanh trong tương lai. - Nắm vững và cập nhật thông tin về đối thủ cạnh tranh. - Nắm vững và thông báo kịp thời cho cấp quản lý về tình hình thầu. - Nắm vững kiến thức sản phẩm. - Nắm rõ ưu khuyết điểm của các sản phẩm cạnh tranh. - Lên kế hoạch phủ địa bàn và tăng doanh số. - Xây dựng mối quan hệ và hình ảnh Công ty tới Y Bác sĩ, trưởng khoa dược tại các bệnh viện trên địa bàn phụ trách. - Lập kế hoạch làm thầu trong Bệnh viện.

KỸ NĂNG

- ✓ Thành thạo vi tính văn phòng: Word, Excel, Power point
- ✓ Trình độ Anh văn sơ cấp
- ✓ Biết cách sắp xếp thời gian hợp lý
- ✓ Kỹ năng giao tiếp, thương lượng tốt
- ✓ Kỹ năng bán hàng tốt
- ✓ Có khả năng làm việc dưới áp lực cao
- ✓ Có tinh thần trách nhiệm cao

Tôi xin cam đoan bản khai sơ yếu lý lịch trên đúng sự thật, nếu có điều gì không đúng tôi chịu trách nhiệm trước pháp luật về lời khai của mình.

Cần Thơ, ngày 08 tháng 05 năm 2018

Người khai

(ký tên)