



đường Trần Hưng Đạo, Quận 1, TP Hồ Chí Minh



0962758693



quanghuy1306@gmail.com

KỸ NĂNG

Giao tiếp

Thuyết phục

Làm việc độc lập và có kế hoạch

Làm việc nhóm

HỌC VẤN

- Tốt nghiệp Đại học chuyên ngành Dược học hệ Chính quy tại Khoa dược trường Đại học Võ Trường Toản
- Kết quả học tập: xếp loại Khá
- Xếp loại hạnh kiểm: Tốt
- Chứng chỉ Anh văn TOEIC 570
- Chứng chỉ Tin học A

NGƯỜI LIÊN HỆ

Hồ Nhật Mai Trâm

Trưởng Phòng Đào tạo và Công tác sinh viên

Trường Đại học Võ Trường

TRỊNH QUANG HUY

13/06/1993

MỤC TIÊU NGHỀ NGHIỆP

Tìm kiếm vị trí nhân viên kinh doanh Dược trong môi trường năng động, thử thách, nơi có thể nâng cao khả năng chuyên môn và phát triển sự nghiệp.

Đóng góp cho sự phát triển của công ty qua đó đảm bảo sự thăng tiến của bản thân.

KINH NGHIỆM LÀM VIỆC

Tháng 7 Năm 2016 - Tháng 10 Năm 2017

Trường Đại học Võ Trường Toản

Chuyên viên phòng Đào tạo

KINH NGHIỆM :

- Xử lý mail, giải đáp thắc mắc cho sinh viên, quản lý điểm số, tổ chức thi cho sinh viên.

- Tuyển sinh, quảng bá hình ảnh trường đến các trường THPT khu vực Đồng Bằng Sông Cửu Long

THÀNH TÍCH ĐẠT ĐƯỢC:

- Hoàn thành chỉ tiêu tuyển sinh Đại học năm 2017.
- Hoàn thành kế hoạch học tập khoa Dược năm học 2016 -2017.
- Thái độ tích cực trong công việc.
- Hỗ trợ đồng nghiệp và cộng tác tốt với cấp trên.

Tháng 10 Năm 2015

Công ty cổ phần dược Hậu Giang

Thực tập sinh

KINH NGHIỆM :

- Thực tập một tháng tại Xưởng 3, Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang.
- Được làm việc như một công nhân thực thụ với công việc đóng gói thuốc thành phẩm.
- Tham quan các khâu sản xuất thuốc.
- Được các anh chị công nhân hướng dẫn tận tình, mở mang không ít kiến thức.
- Xây dựng tinh thần tự giác, kỉ luật trong công việc.

THÀNH TÍCH ĐẠT ĐƯỢC:

- Chấp hành đúng các quy định, giờ giấc mà công ty yêu cầu.
- Nhiệt tình trong công việc.
- Được đánh giá đạt thành tích xuất sắc sau kì thực tập
- Được quản lí khu Xám dành nhiều tình cảm.

Tháng 01 Năm 2016 - Tháng 7 Năm 2016

Căn tin khu Y - Dược, trường Đại học Võ Trường Toản

Nhân viên phục vụ

KINH NGHIỆM :

- Giao tiếp tốt, tạo mối quan hệ với thực khách.
- Hiểu rõ khẩu vị, sở thích của nhiều khách quen.
- Xây dựng tình cảm, mối quan hệ thân thiết với đồng nghiệp và chủ Căn tin.

THÀNH TÍCH ĐẠT ĐƯỢC:

- Nhiệt tình, siêng năng trong công việc.
- Làm việc đúng giờ, sẵn sàng tăng ca trong những ngày đông khách.
- Được anh chị em đồng nghiệp và ông bà chủ quý mến.

