



# ĐỨC THANH LÊ

dsthanh1904@gmail.com - 0969193730  
Huyện Cao Lãnh

## THÔNG TIN CÁ NHÂN

Ngày sinh : 19/04/1995  
Quốc tịch : Việt Nam  
Chức danh : Quản lý vùng  
Cấp bậc : Manager  
Kinh nghiệm: 3 Năm  
Giới tính : Nam  
Hôn nhân : Độc thân

## MỤC TIÊU NGHỀ NGHIỆP

Tôi là Trình dược viên đã có 3 năm kinh nghiệm OTC , ETC  
mục tiêu của tôi là 3 năm nữa sẽ làm quản lý nhóm  
5 năm nữa sẽ là quản lý mekong 1  
10 năm nữa sẽ là quản lý cả vùng mekong

## NGÔN NGỮ

English Intermediate

## KỸ NĂNG

Kỹ Năng Quản Lý Thời Gian



Kỹ Năng Phân Tích Chiến Lược



Kỹ Năng Quản Lý Hợp Đồng



Kỹ Năng Làm Việc Nhóm



Kỹ Năng Giao Tiếp



# HỌC VẤN

## Cao đẳng y tế cần thơ

College - Dược Học

10/2013 - 10/2016

# KINH NGHIỆM LÀM VIỆC

## Sale Sup

DHG , NVP

01/2016 - 08/2019

Lập kế hoạch bán hàng và triển khai việc bán hàng, đảm bảo hoàn thành chỉ tiêu kinh doanh trong khu vực được giao. • Phân bổ chỉ tiêu doanh số cho các Trình dược viên dựa trên chỉ tiêu được giao. • Duy trì và phát triển mối quan hệ với các khách hàng cũ. • Mở rộng địa bàn, tìm kiếm & xây dựng mối quan hệ với khách hàng mới: Dược sỹ, Bác sỹ, nhân viên bán thuốc, nhân viên ban ngành y tế: GD/PGD, chủ nhà thuốc, người quyết định mua hàng,... • Thực hiện giao tiếp, giới thiệu sản phẩm đến các cấp lãnh đạo, ban ngành y tế, để tìm kiếm cơ hội kinh doanh, thúc đẩy việc bán hàng. • Thu nhập, nắm bắt, phân tích thông tin thị trường, thông tin đối thủ cạnh tranh (tình hình sản phẩm, giá cả, phân phối, khuyến mãi). • Nắm vững chính sách bán hàng của công ty. Kịp thời phổ biến và giám sát thực hiện các chính sách bán hàng của Trình dược viên • Đề xuất, sửa đổi, tham gia xây dựng chính sách bán hàng cùng Ban Giám Đốc để nâng cao cạnh tranh trong việc bán hàng. • Phối hợp với BP Marketing thực hiện các chương trình Marketing liên quan • Hướng dẫn, huấn luyện kiến thức sản phẩm và kỹ năng bán hàng cho nhân viên • Thực hiện các chính sách về lập kế hoạch, làm báo cáo, phân tích và đánh giá hoạt động bán hàng • Tổ chức họp nhóm, và tham gia họp cấp quản lý định kỳ theo quy định Công ty. • Theo dõi hàng hóa sử dụng tại chuỗi nhà thuốc, phòng mạch, phòng khám bệnh viện ... nhắc nhở dự trữ, và có kế hoạch đặt hàng kịp thời • Hỗ trợ, hướng dẫn và đào tạo nhân viên trong kịp thời để nhân viên và nhóm đạt được thành tích cá nhân và thành tích nhóm, • Có kỹ năng trình bày và thương thuyết tốt • Thực hiện các công việc khác theo yêu cầu của ban Giám Đốc