#### THÔNG TIN CÁ NHÂN

Họ và tên: Bá Văn Tuyến Ngày sinh: 08/11/1989

Địa chỉ liên lạc: Văn Lâm 3, Phước Nam,

Thuận Nam, Ninh Thuận **Số điện thoại**: 09467.133.76. **Email**: vantuyen89@gmail.com



## TRÌNH ĐỘ HỌC VẤN

2008 - 2012	Học tập tại trường Đại học Khoa Học Tự Nhiên TP Hồ Chí Minh Ngành Sinh Học - chuyên ngành sinh hóa - Vi sinh Xếp loại tốt nghiệp : TB - khá
7/2012	Tin học B – chứng chỉ giỏi
8/2012	Anh văn B - chứng chỉ giỏi

## THÀNH TÍCH HOẠT ĐỘNG NGOẠI KHÓA + KINH NGHIỆM

- Đề tài bên vi sinh: nấm mốc và độc tố nấm mốc, Vi khuẩn phân giải lân trong đất, phát hiện và định lượng E. coli phân
- Đề tài môn hợp chất hoạt tính về sterol: Agnosterol, desmosterol, Eburicoic acid, cholesterol.

# ♣ DSM Nam Miền Trung – Cao Nguyên Cty TNHH TM dược Phẩm Đông Á (4/2018 – nay)

• Achievements:

Kết thúc tháng 5.2018 : Hoàn thành việc tuyển dụng và đào tạo 100% nhân sự Kết thúc tháng 6.2018 : Hoàn thành việc mở mới nhà thuốcKEYs Độ bao phủ : đạt 450 Nhà Thuốc mua hàng trực tiếp công ty

#### • Duties:

- Kế hoạch đào tạo, huấn luyện độ ngũ bán hàng chuyên nghiệp và Quán triệt việc đội ngũ phải nắm 100% kiến thức Sp, mô tả công việc, tinh thần làm việc và triển khai thực thị nhanh chóng & hiệu quả đến từng nhân viên.
- Xây dựng kế họach và triển khai hoạt động phân phối bán hàng kênh OTC
- Tham mưu cùng BGĐ, xây dựng chính sách bán hàng, chính sách phân phối, chính sách & KPI thưởng cho đội ngũ bán hàng, các chiến lược phân phối, các hoạt động marketing, trade marketing.
- Đánh giá và phân loại khách hàng trên toàn khu vực (Nhóm khách hàng chiếm 80% doanh số và còn lại ).
- Phối hợp xây dựng quy trình tiếp nhận đơn hàng, kiểm soát giao hàng hiệu quả, theo đối công nợ và thanh toán...
- Quản lý & kiểm soát đội ngũ nhân sự thực thi theo đúng chiến lược và đề xuất các giải pháp nhằm hoàn thiện và phát huy tối đa năng lực của từng nhân viên.
- Thực thi các báo cáo, phân tích bán hàng theo yêu cầu của quản lý trực tiếp và quy định của công ty.
- Thu thập thông tin thị trường về sản phẩm, dịch vụ của đối thủ. Cũng như các

thông tin từ phản hồi khách hàng, xử lý và báo cáo kịp thời đến BGĐ

- Đánh giá, đề xuất khen thưởng và kỷ luật nhân viên

## **ASM Khu Vực Nam Trung Bộ Công ty TNHH được phẩm LINH ĐẠT** (3/2015 – 3/2018)

( Phú Yên, Khánh Hoà, Ninh Thuận, Bình Thuận, Đăk Nông)

### • Achievements:

- Đặt nền móng và phát triển địa bàn NMT
- Xây dựng kế hoạch tuyến giao hàng, Tuyến bán hàng cho TDV.

#### • Duties:

- Hoàn thành mục tiêu bằng cách xây dựng và triển khai kế hoạch bán hàng, nhân sự cho từng khu vực
- Hệ thống hóa, phân loại khách hàng nhằm phát triển và mở rộng mạng lưới phân phối
- Xây dựng và đề xuất các chương trình khuyến mãi hỗ trợ cho khách hàng nhằm gia tăng doanh số cho từng khu vực.
- Có trách nhiệm tuyển dụng và đào tạo nhân sự mới
- Giám sát các hoạt động bán hàng và hỗ trợ cho Npp và nhân viên nhằm hoàn thành muc tiêu
- Thường xuyên đánh giá hiệu quả hệ thống bán hàng từng khu vực nhằm điều chỉnh để cải thiện thành tích
- Khảo sát thị trường và kiểm tra độ bao phủ thường xuyên để xác định xu hướng thị trường và có kế hoạch phát triển cụ thể.
- Lập kế hoạch doanh số và độ bao phủ đảm bảo tốc độ tăng trưởng doanh số theo chỉ đạo từ Phòng Bán hang
- Thực hiện báo cáo về Công ty đúng quy định
- ♣ Tổ trưởng tổ tổng vụ công ty TNHH Uni President Việt Nam (05/2013 4/2015)
- ♣ Giám sát kỹ thuật cho công ty HoangAnh AndongMeas Tập đoàn HAGL (tháng11/2012- 03/2013)

## KỸ NĂNG

- ♣ Tìm kiếm, phân tích, tổng hợp tin tức về công nghệ kỹ thuật trong lĩnh vực chuyên môn.
- Sử dụng thành thạo các chương trình tin học văn phòng (Winword, Excel, Power point), photoscape và có khả năng đánh máy tốt với tốc độ khoảng họn 50 từ/ phút
- ♣ Khả năng lãnh đạo tốt, có thể thuyết trình trước đám đông về các lĩnh vực đặc biệt là về chuyên môn
- ♣ Khả năng giao tiếp tốt với mọi người, thích nghi nhanh với hoàn cảnh mới
- Nhiệt tình, có trách nhiệm với công việc được giao và có khả năng làm việc dưới áp lực và cường độ cao.