

CURRICULUM VITAE

PERSONAL DETAILS

Name: Cao Như Tuyền
Date of Birth: July 20,1994
Address: 66/33 Le Dai Hanh Street , Dist.11, HCMC
Contact No. 0933-141-488
Sex : Female
E-mail: cntuyen207@gmail.com
Marital Status: Single
Fluent languages: Vietnamese
Computer knowledge: Word, Excel, Power Point, Internet.

EDUCATION

2012 – 2017 : học trường Đại Học VÕ TRƯỜNG TOÀN – Dược sĩ Đại học.

OTHER CERTIFICATE

Chứng chỉ A Tin học
Chứng chỉ B Anh văn
Anh văn giao tiếp ở mức Khá và đang trong quá trình rèn luyện.

WORK EXPERIENCE

1. Từ tháng 10 năm 2016 đến tháng 12 năm 2016 làm việc tại Bệnh viện Đại học VÕ TRƯỜNG TOÀN – Vị Trí: Dược sĩ thực tập.

Khoa Nội Trú: xem và bình bệnh án.

Nhà thuốc: học cách sắp xếp thuốc theo nhóm Dược lý, lấy thuốc theo đơn, hướng dẫn bệnh nhân sử dụng thuốc.

Kho: học cách sắp xếp và bảo quản thuốc trong kho, thủ tục xuất - nhập thuốc.

Khoảng thời gian thực tập 2 tháng tại Bệnh viện không dài cũng không quá ngắn nhưng được xem là khoảng thời gian quý báu nhất vì đó là nơi đầu tiên mình được tiếp xúc, làm việc thực tế cũng như học hỏi và trau dồi thêm rất nhiều kinh nghiệm từ Anh/Chị.

2. Từ tháng 10 năm 2017 đến tháng 4 năm 2018 làm việc tại Công ty TNHH INDICO - Chức vụ: Trình dược viên kênh OTC.

➤ **Nhiệm vụ chính:** phụ trách nhà thuốc Quận 3, 5, 10, 11, Phú Nhuận và Tân Bình với tổng 320 khách hàng trên DMS, tự phân thành 6 tuyến bán hàng, mỗi ngày đi 16 call. Phải hoàn thành Target được giao. Công việc cụ thể như sau:

Làm kế hoạch đầu ngày (liệt kê các nhà thuốc phải ghé và cần bán sản phẩm nào vào đó)

Ghé thăm đầy đủ các nhà thuốc trong tuyến, trước khi vào nhà thuốc xem lại lịch sử đặt hàng ở phần mềm để biết được sản phẩm nào chiếm % cao nhà thuốc sẽ lấy, triển khai các chương trình khuyến mãi.

Theo dõi chương trình KHTT với những nhà thuốc tham gia chương trình để đảm bảo nhà thuốc đặt hàng đủ, giải quyết những thắc mắc của khách hàng về chương trình cũng như những chính sách từ Công ty cho khách hàng.

Trò chuyện để vun đắp mối quan hệ và chốt đơn hàng.

Cuối ngày báo cáo với quản lý theo cú pháp : số nhà đã ghé thăm / số đơn hàng thành công / doanh số.

➤ **Thành tích đạt được trong 7 tháng qua:**

Tạo được độ phủ (> 70%) nhà thuốc mà trước đó những nhân viên khác chưa bán được.

Vượt Target hàng tháng, quý.

Được nằm trong đội ngũ nhân viên có tiềm năng phát triển của Công ty.

➤ **Phần thưởng danh giá từ INDICO:**

Đạt Giải Ba về thi đua bán sản phẩm chủ lực của Công ty.

Đạt Giải Khuyến khích về thi đua đơn hàng.

WORK RELATED SKILLS

- Kỹ năng giao tiếp tốt.
- Tinh thần trách nhiệm cao.
- Tinh thần Team Work.
- Trung thực, chịu khó.
- Có khả năng phân tích Sale, làm Plan tháng và quý để đảm bảo Target khi quản lý trực tiếp giao.
- Có thể nói trước đám đông.
- Có khả năng tự tạo mối quan hệ với khách hàng và chinh phục những khách hàng khó tính.