

# Nguyễn Minh Trang

ỨNG TUYỂN VỊ TRÍ: Trình Dược Viên

☎ 01635144191 ✉ nguyenminhtrangn94@gmail.com

## MỤC TIÊU NGHỀ NGHIỆP

---

- Tìm kiếm vị trí full- time sales trong ngành Dược- Thiết bị vật tư- Y Tế phù hợp với khả năng của bản thân, cũng như phát triển công việc cần thiết.
- Nâng cao kỹ năng trong một môi trường năng động- thân thiện giúp tăng thành quả trong công việc, mang lại lợi ích cho Công Ty.
- Học hỏi các kỹ năng kiến thức chuyên môn và tham gia các khóa đào tạo sales để nâng cao kỹ năng nghề nghiệp.

## HỌC VẤN

---

### **Cao Đẳng Y Tế Thái Nguyên**

*Chuyên ngành: Dược.*

-Tốt nghiệp loại Khá, điểm trung bình 7,5

## KINH NGHIỆM LÀM VIỆC

---

### **Công ty cổ phần Dược Phẩm Delap:**

*TeleSale:*

- Tư vấn, giới thiệu và bán sản phẩm Dược với bệnh Nhân; nhà thuốc; Bác Sỹ.
- Phát triển và duy trì tốt mối quan hệ với khách hàng.
- Đảm bảo hoạt động kinh doanh của công ty đạt doanh số.
- Hỗ trợ triển khai các hoạt động của Marketing
- Kết quả: - Đạt chỉ tiêu: 40- 50 Cuộc gọi Thành Công/ ngày.
  - Đạt chỉ tiêu doanh số: 75- trên 100% doanh số.
  - Tỷ lệ mua hàng thành công: 70-80%

### **Công Ty Cổ Phần Dược Phẩm Vitamed:**

*Talesale; Maketing Facebook:*

- Tập làm marketing Facebook.
- Thu hút like fanpage facebook.
- Quản lý fanpage . - Biên tập bài viết.
- Tăng lượng truy cập từ facebook sang các web
- Update các tin tức, status trên fanpage hàng ngày
- Trưởng nhóm Telesales sản phẩm Dược đến bệnh nhân; Dược Sỹ; Bác Sỹ.
- Tư vấn, quảng cáo sản phẩm đến với bệnh nhân; nhà thuốc; Bác Sỹ tại Hội Thảo.
- Kết quả: + Đạt chỉ tiêu hàng tháng từ 80% trở lên.
  - + Được khen thưởng là bestsale tuần và tháng.
  - + Học thêm được các kỹ năng Telesale, marketing.

### **Công Ty Cổ Phần Dược Phẩm Thái Minh**

*Nhân viên tư vấn:*

Nhiệm vụ:

- Tư vấn các sản phẩm của qua tổng đài về bệnh học và sản phẩm cho khách hàng gồm có: Bệnh nhân- Nhà Thuốc- phòng khám.
- Triển khai các chương trình chăm sóc khách hàng theo quy định.
- Hỗ trợ triển khai các hoạt động của bên Marketing.

.Kết quả:

- Tổng số cuộc gọi thành công mỗi ngày: 40-50 cuộc.

- Đạt chỉ tiêu doanh số công ty: 80% trở lên.
- Thưởng doanh số hàng tháng: gấp 2; gấp 3 lương cơ bản.

## HOẠT ĐỘNG

---

### **Tham gia học Sales tại ASK:**

*Học viên :*

Học được các kỹ năng như:

- Khả năng nắm bắt tâm lý khách hàng.
- Cần Có những kiến thức đầy đủ về sản phẩm, dịch vụ của công ty mình.
- Tự tin, giao tiếp tốt.
- Khả năng lắng nghe, thấu hiểu khách hàng.

### **Kinh Doanh Được Mỹ Phẩm:**

*Tự kinh doanh*

- Nhập Sản Phẩm Chính hãng về kinh doanh online và offline.
- Kết quả: + Thu nhập có thể chi trả cho việc ăn + học và các hoạt động ngoại khóa thời sinh viên. + Học được các Kỹ năng bán hàng cho từng đối tượng khách hàng, sắp xếp thời gian hợp lý.

### **Làm đề tài nghiên cứu Thuốc:**

*Thành viên nhóm*

- Cùng với thầy cô trong trường làm đề tài nghiên cứu Thuốc, có cơ hội được tìm hiểu nhiều hơn với thuốc các thiết bị làm thuốc và hóa chất trong quá trình tiến hành các thí nghiệm.

## CÁC KỸ NĂNG

---

- |                                    |  |
|------------------------------------|--|
| -Kỹ năng tin học văn phòng cơ bản. | - Kỹ năng giao tiếp cơ bản.                  |
|                                    | - Kỹ năng sáng tạo trong kinh doanh.         |
|                                    | - Kỹ năng giao tiếp- thuyết phục khách hàng. |

## SỞ THÍCH

---

- Kinh Doanh. - Du lịch. - Đọc Sách và nghe các chia sẻ từ các CEO về kinh doanh. - Shopping. - Mỹ Phẩm- làm đẹp.