



## BÙI TUẤN THÀNH

Trình dược viên

05/07/1992

Nam

0963209440

Tuanthanh1809@gmail.com

71/78 đường số 6, Phường 15,  
quận Gò Vấp, Tp. Hồ Chí Minh

## MỤC TIÊU NGHỀ NGHIỆP

- Bản thân mong muốn được cống hiến trong một môi trường làm việc chuyên nghiệp, có thể gắn bó lâu dài để có thể phát huy tối đa kiến thức cũng như những thế mạnh của bản thân. Có cơ hội thăng tiến trong công việc, lộ trình thăng tiến rõ ràng.
- Trong 2 năm tới: Thành thạo công việc trong thời gian 3 tháng đầu. Năm bắt được thị trường trong năm đầu tiên. Chiếm lĩnh thị trường trong năm tiếp theo với mặt hàng của công ty. Thăng tiến lên quản lý trong 2 năm hoặc thời gian sớm nhất.
- Định hướng bản thân sau tuổi 30 với những kế hoạch lớn hơn cùng với doanh nghiệp.

## KỸ NĂNG

- Tạo mối quan hệ.

- Lập kế hoạch

- Giao tiếp

- Làm việc độc lập

- Làm việc nhóm

- Tin học văn phòng, website.



## HỌC VẤN

### ĐẠI HỌC Y DƯỢC THÁI BÌNH

Chuyên ngành: Dược Sĩ

Dược sĩ Đại học

09/2011 - 06/2016



## KINH NGHIỆM LÀM VIỆC

### NHÀ PHÂN PHỐI QUỐC KHÁNH THÀNH PHỐ THÁI BÌNH

Trình dược viên

12/2015 - 01/2016

- Nhận mặt hàng thực phẩm chức năng của công ty QCMAX SINOFRANCE.
  - Xây dựng và tạo thị trường về mặt hàng được giao ở 3 huyện Đông Hưng, Thái Thụy, Hưng Hà của tỉnh Thái Bình.
  - Chăm sóc khách hàng cũ, tìm và phát triển khách hàng mới cho mặt hàng được giao.
- Kết quả:
- Hoàn thành và vượt doanh số 120% trong tháng đầu làm việc. Luôn vượt doanh số đề ra với các tháng tiếp theo.
  - Xây dựng tốt mối quan hệ với các nhà thuốc thuộc địa bàn được giao.

### CÔNG TY CỔ PHẦN TRUYỀN THÔNG Y TẾ VIỆT NAM

Nhân viên tư vấn

08/2016 - 11/2016

- Tư vấn bệnh học và sức khỏe cho bệnh nhân tại các địa bàn công ty đã tổ chức hội thảo.
  - Tư vấn bệnh học và sức khỏe cho bệnh nhân thông qua hệ thống database do bộ phận Marketing cung cấp.
  - Chốt lịch hẹn khách hàng, hẹn khách hàng tại nhà hoặc tại trụ sở công ty để tư vấn cho khách hàng về bệnh lý và vấn đề liên quan sức khỏe.
  - Chốt đơn hàng cho khách hàng thông qua tư vấn trực tiếp hoặc thông qua điện thoại.
  - Chăm sóc khách hàng, theo dõi diễn biến sức khỏe khách hàng qua thời gian điều trị với sản phẩm của Công ty.
- Kết quả:
- 3 tháng liên tục đạt trên 120% chỉ tiêu doanh số đưa ra.
  - Đứng thứ 3 về doanh số bán của toàn Công ty.
  - Được bổ nhiệm giữ vị trí trưởng nhóm kinh doanh và quản lý hàng hóa.

### CÔNG TY CPTM DƯỢC PHẨM HỒNG ĐỨC

Sale admin

11/2016 - 10/2017

- Cập nhật doanh số, công nợ địa bàn báo cáo trực tiếp trưởng phòng kinh doanh.
- Phối hợp nhân viên, CTV địa bàn thực hiện kế hoạch doanh số tại địa bàn.
- Thực hiện làm việc với CTV và nhân viên mới về sản phẩm và quy định của công ty theo chỉ thị của trưởng phòng kinh doanh.
- Cập nhật kỳ thầu địa bàn, thời gian thầu địa bàn.
- Tham gia hỗ trợ phòng hồ sơ thầu nộp hs thầu, tham dự, nắm bắt và báo cáo tình hình mở thầu tại địa bàn.
- Chuẩn bị báo giá cho các địa bàn thầu theo kế hoạch của Tp. kinh doanh
- Làm công việc khác theo sự chỉ đạo của Tổng giám đốc.

### CÔNG TY CPTM DƯỢC PHẨM HỒNG ĐỨC

ĐIỀU PHỐI VIÊN BÁN HÀNG

11/2017 - 10/2018

\* ĐIỀU PHỐI VIÊN BÁN HÀNG:

- Quản lý danh mục kinh doanh của công ty:
- + Tính cạnh tranh của mặt hàng trên thị trường thầu;
- + So sánh giá của mặt hàng và các mặt hàng tương đồng, tham mưu mức chiết khấu cho sản phẩm;
- + Tìm kiếm đối tác, bàn giao sản phẩm tại địa bàn từ Quảng Bình vào hết các tỉnh phía nam cho thị trường thầu BHYT;
- + Điều tiết mặt hàng, doanh số, đàm phán số lượng bán của sản phẩm, công nợ của từng đối tác để

điều chỉnh chính sách với từng khách hàng.

- Lập kế hoạch doanh số, thu hồi công nợ khách hàng. Tham gia thúc đẩy doanh số bán hàng đối tác, đàm phán thu hồi công nợ địa bàn.
- Thúc đẩy nhân viên bán hàng hoàn thành doanh số, thu hồi công nợ tại địa bàn.
- Làm việc với khoa dược bệnh viện, phòng nghiệp vụ dược và Sở y tế các địa bàn theo sự chỉ đạo của Giám đốc công ty.
- Tham dự mở thầu, tổng kết kỳ thầu tại địa bàn công ty thầu trực tiếp.
- Làm việc với đối tác về danh mục thầu đại bản tại các thị trường công ty có sản phẩm dự thầu.
- Tìm hiểu, cập nhật thông tư, nghị định của ngành Dược liên quan đến hoạt động kinh doanh và ảnh hưởng trực tiếp đến mặt hàng của công ty.



## HOẠT ĐỘNG

### CLB NHỮNG TRÁI TIM NHIỆT HUYẾT TRƯỜNG ĐH Y DƯỢC THÁI BÌNH

09/2011 - 06/2013

Tình nguyện viên

- Hoạt động công tác tình nguyện tại trại phong Vân Môn tỉnh Thái Bình, giúp đỡ người hoàn cảnh khó khăn tại trung tâm bảo trợ tỉnh Thái Bình. Tham gia giảng dạy tại hội người mù và khiếm thính tỉnh Thái Bình

### NHÓM TÌNH NGUYỆN VIÊN THUỘC TỈNH ĐOÀN THÁI BÌNH

2012 - 2013

Tình nguyện viên

- Hoạt động tình nguyện tiếp sức mùa thi tại các địa điểm thi trong 2 mùa thi 2012 và 2014.
- Tiếp xúc với thí sinh và người nhà thí sinh, hướng dẫn, chỉ đường về địa điểm thi, giải đáp thắc mắc của thí sinh đến thi tại địa bàn
- Liên hệ nhà trọ, thương thuyết về giá trọ cho thí sinh nếu cần.



## THÔNG TIN THÊM

- Có tính tỉ mỉ cao và luôn muốn mọi thứ mình làm phải đạt độ hoàn hảo nhất định.
- Có khả năng tạo dựng những mối quan hệ ban đầu tốt.
- Ngăn nắp kể cả trong công việc lẫn cuộc sống hàng ngày.