

Họ và tên: TẠ HOÀNG VŨ

Ngày sinh: 20/10/1992

Tình trạng hôn nhân: Đã kết hôn

Ngoại ngữ: Tiếng Anh

Địa chỉ hiện tại: 606/49 đường 3-2 phường 14 Quận 10

Điện thoại: 0932093977

Email: [tahoangvu123@gmail.com](mailto:tahoangvu123@gmail.com)



TRÌNH ĐỘ HỌC VẤN

02/2012	Tốt nghiệp trường trung cấp tổng hợp Đông Nam Á, xếp loại: Khá
2016	Chứng chỉ A Tiếng Anh, xếp loại: Khá
2016	Chứng chỉ A Tin học văn phòng, xếp loại: Giỏi

KINH NGHIỆM

04/2018- Đến Nay	<p><b>Trình dược viên tại Công ty DKSH Việt Nam Nhóm Hàng MSD.</b></p> <p>Triển khai các chương trình marketing của công ty, thuyết phục bác sỹ – dược sỹ sử dụng sản phẩm tại Địa bàn được giao: Thống nhất, Tân Bình, Buru Điện , BV 175 , BV Xuyên Á , BV Quận 12, Bv ĐKKV Củ Chi. Phát triển địa bàn được giao: Q2: 100%, Q3: 110%.</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Xây dựng và duy trì mối quan hệ và chăm sóc khách hàng (bệnh viện, phòng khám) tại địa bàn được phân công.</li><li>- Theo dõi quá trình đấu thầu, cơ sở thầu tại địa bàn được giao.</li><li>- Tổ chức các GP tại khoa và Hospital meeting.</li></ul> <p>➤Rèn luyện chuyên môn liên quan đến sản phẩm phụ trách, kỹ năng Detailing , kỹ năng quản lí địa bàn, kỹ năng thuyết trình sản phẩm, khả năng làm việc nhóm, chịu áp lực công việc cao xây dựng được mạng lưới khách hàng tại Hồ Chí Minh</p>
07/2016- 04/2018	<p><b>Trình dược viên tại công ty TNHH Dược Phẩm Phương Nghi:</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>-Triển khai các chương trình marketing, bán hàng đến khách hàng của công ty. chăm sóc khách hàng</li><li>- Địa bàn Triều An, Bv quận 11, Bv Chợ Rẫy, Minh Đức, Nguyễn Đình Chiểu.</li><li>- Khai thác thị trường, tìm kiếm khách hàng mới, mở rộng hệ thống khách hàng hiện có.</li><li>- Lập chiến lược và kế hoạch bán hàng</li><li>- Duy trì mối quan hệ và chăm sóc khách hàng (bệnh viện, phòng khám) tại Hồ Chí Minh và các tỉnh miền Tây.</li></ul> <p>➤Rèn luyện chuyên môn liên quan đến sản phẩm phụ trách, nâng cao khả năng thuyết phục khách hàng,khả năng làm việc nhóm, chịu áp lực công việc cao xây dựng được mạng lưới khách hàng tại Hồ Chí Minh và một số tỉnh miền Tây.</p>
2013 - 07/2016	<p><b>Nhân viên vận hành tại công ty CPDP Glomed:</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Vận hành máy trong khu vực sản xuất dược tại phoàng Pha Ché, bao phim</li></ul> <p>➤ Luyện tập tác phong công nghiệp, thực hiện công việc theo đúng yêu cầu công ty đề ra và thực hiện đúng nguyên tắc GMP.</p>
2010 - 2013	<p><b>Nhân viên bán hàng tại hệ thống cửa hàng đồ chơi Funny Land:</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Chào đón khách hàng, tư vấn về các sản phẩm</li></ul>

- Sắp xếp hàng hóa.
- **Nâng cao kĩ năng thuyết trình, thuyết phục khách hàng, nâng cao doanh số công ty.**

*Từ những kinh nghiệm trên, tôi đã rèn luyện thêm được nhiều kĩ năng mềm cũng như kiến thức chuyên môn cho bản thân.*

SKILLS

- Kĩ năng giao tiếp, thuyết phục, kĩ năng giao tiếp.
- Kĩ năng làm việc nhóm và làm việc độc lập.
- Có khả năng giao tiếp bằng tiếng anh.
- Tin học văn phòng.
- Khả năng chịu áp lực công việc cao.
- Đam mê và chăm chỉ.