**SƠ YẾU LÝ LỊCH**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **THÔNG TIN CÁ NHÂN**   |  |  | | --- | --- | | *Họ và tên*:  *Năm sinh*:  *Nơi sinh*:  *Giới tính*:  *Hôn nhân*:  *Quốc tịch*:  *Địa chỉ*:  *Điện thoại*:  *E-mail*: | **Lê Quốc Văn Hiến**  20/08/1982  Thành phố Yên Bái , Yên Bái  Nam  Đã kết hôn  Việt Nam  T091720 Timescity 458 Minh Khai , Hai Bà Trưng - Ha Noi  **0904966010**  **vanhienyb208@gmail.com** | |  |

**HỌC VẤN**

2002 – 2007 : Đại học Dược Hà Nội

1999 – 2002 : Chuyên Nguyễn Tất Thành, Yên Bái

**QUÁ TRÌNH LÀM VIỆC**

* ***Tháng 9/2018 – tháng 5/2019:*** Trình Dược Viên ( Cộng tác viên) tại công tydược phẩm Hiếu Anh. Giới thiệu sản phẩm kháng sinh ***Lestritan, Audocal*** trong bệnh viện Thanh Nhàn, Bưu Điện, Saint Paul.

***Thành tích đạt đươc:*** Trong thời gian công tác từ tháng 9 đến nay tôi luôn hoàn thành doanh số 95%-100%.

* ***Tháng 1/2008 – tháng 9/2018:* Làm việc tại công ty Abbott với vị trí tiền trưởng nhóm**

Tôi giới thiệu sản phẩm ***Ensure gold*** và ***Gluecrna DC***: sản phẩm dinh dưỡng cho người bệnh trưởng thành***.*** Tôi làm việc tại các bệnh viên Thanh Nhàn, Saint Paul, 198, Bưu Điện.

+ Hỗ trợ trưởng phòng quản lý nhóm về: kế hoạch làm việc, hoạt động giới thiệu sản phẩm, phân chia target, họp nhóm, tổ chức hội nghị sản phẩm, lên lịch đi công tác cho đồng nghiệp khác.

+ Giúp đỡ các thành viên mới vào công ty: kiến thức sản phẩm, kinh nghiệm thực tế đi làm, kỹ năng bán hàng, nói bài giới thiệu sản phẩm,

role play.

+ Huấn luyện các thành viên mới trên địa bàn và trên công ty, định hướng các thành viên này về kế hoạch làm việc, mục tiêu phát triển nghề nghiệp.

+ Đóng góp về ý tưởng phát triển sản phẩm trong các buổi họp nhóm.

+ Phân tích các hoạt động của đối thủ, sản phẩm cạnh tranh.

+ Báo cáo viên trong các buổi giới thiệu sản phẩm tới bác sỹ, điều dưỡng

+ Hỗ trợ khách hàng đi hội thảo trong và ngoài nước.

+ Thiết lập tốt các mối quan hệ với khách hàng: bác sỹ, điều dưỡng trong bệnh viện, khoa phòng.

+ Hỗ trợ ban giám đốc bệnh viện, trưởng khoa trong việc thực hiện dự án y tế do công ty tài trợ trong bệnh viện.

+ Lập kế hoạch làm việc, thời gian biểu, mục tiêu làm việc hàng ngày, hàng tháng, kiểm tra lại hiệu quả cho tất cả các buổi nói chuyện về sản phẩm với bác sỹ, điều dưỡng*.*

+ Báo cáo cạnh tranh, hoạt động, sản phẩm cạnh tranh thường xuyên cho công ty, phòng.

Thành tích:

+ Thành công trong việc phát triển thêm thị phần, độ phủ của sản phẩm Ensure Gold, Glucerna DC tại các bệnh viện: Saint Paul, Thanh Nhàn, 198, Bưu Điện từ 2008 tới 2018.

+ Trình dược viên xuất sắc nhất công ty các năm 2009,2010,2011, 2013,2015,2016,2017. (Best Med Rep in Abbott company)

* ***Tháng 1/2007- tháng 12/2007***: Trình dược viên tại công ty dược phẩm Hưng Việt.

+ Tôi giới thiệu các sản phẩm ***Lubrex F, Silymax, Superkan F***  là những dược phẩm dùng trong xương khớp, tiêu hóa, tim mạch. Địa bàn hoạt động là các bệnh viện 108,103, E, Thanh Nhàn, Bệnh viện châm cứu trung ương.

+ Trong thời gian làm trên, tôi đã tích lũy những kinh nghiệm về giới thiệu sản phẩm, chăm sóc HCPs, thuyết trình sản phẩm.

+ Thành tích đạt được: đưa Superkan F và Lubrex F vào danh mục thuốc bệnh viện tại bệnh viện Châm cứu Trung ương.

**GIẤY CHỨNG NHẬN ĐẠT ĐƯỢC**

- Trình dược viên xuất sắc nhất các năm: 2009, 2010, 2011, 2013, 2015, 2016, 2017.

- Kỹ năng giao tiếp, bán hàng, Presentation.

- Chứng nhận học: 7 thói quen của người thành đạt.

**KỸ NĂNG KHÁC**

- Kỹ năng quản lý: Giám sát, quản lý nhóm, huấn luyện, làm việc nhóm, phỏng vấn, quản lý con người, chiến lược phân tích.

- Năng lực chuyên môn: Tiếp thị, thuyết trình, giao tiếp, kỹ năng bán hàng, đàm phán, đấu thầu tại bệnh viện.

- Tiếng anh giao tiếp. Thành thạo máy tính: Microsoft Word, Excel và PowerPoint, Thiết kế đồ họa

**SỞ THÍCH**

Đọc sách báo, du lịch, gặp gỡ, thảo luận cùng bạn bè khi có thời gian dỗi.