|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **LÝ LỊCH ỨNG VIÊN** | | | |
| **THÔNG TIN CÁ NHÂN** | | | |
| Họ tên  Ngày sinh  Tình trạng hôn nhân | **LUYỆN DUY CƯỜNG**  08 - 05 - 1984  Đã kết hôn. | Di động  Giới tính | 0916.16.1104  Nam |
| Địa chỉ tạm trú  HKTH | 175/23 Võ Thành Trang, p11, Q. Tân Bình. TP. HCM  101B11 Tân mai- Hoàng Mai- Hà nội. | Email | luyenduycuong@gmail.com |
|  | | | |
| **THÔNG TIN NGHỀ NGHIỆP** | | | |
|  |  | | |
|  |  | | |
| **Kinh nghiệm** | **Từ tháng 1/2017 đến nay:**  **Giám đốc kinh doanh (Công ty TNHH Dược Tâm Kiên- Phân phối các mặt hàng của dược phẩm Tuệ Đức- Địa bàn từ Bình định trở vào đến Cà mau)**  - Quản lý, phân công công việc, tuyển dụng, đào tạo quản lý bán hàng, trình dược viên trong bộ phận kinh doanh  - Xây dựng chính sách lương, thưởng cho nhân viên các cấp và xây xựng chính sách bán hàng, các chương trình khuyến mại phù hợp với từng giai đoạn.  - Hoạch định và lập kế hoạch phát triển sản phẩm (hình ảnh, phân phối, quan hệ, hệ thống…)  - Triển khai thông báo, theo dõi, kiểm tra việc thực hiện chính sách bán hàng, khuyến mãi theo qui định công ty, ngoài ra đề nghị, bổ sung, tham gia đóng góp ý kiến cho, các chương trình marketting của công ty nhằm giữ vững và phát triển thị phần sản phẩm của công ty tại các địa bàn.  - Duy trì các mối quan hệ khách hàng vốn có, đồng thời mở rộng hệ thống khách hàng của công ty.  - Phân tích, đánh giá thị trường và đối thủ cạnh tranh để cùng ban lãnh đạo công ty bàn bạc, hoạch định nhằm đưa ra chính sách mới nhất, nhanh nhất và hợp lý nhất.  - Tham mưu cho đối tác chủ nhãn hàng về tình hình thị trường, phong tục và tính chất địa lý của từng khu vực mình quản lý để từ đó chủ nhãn hàng có những đánh giá chính xác nhất về địa bàn.  **Từ tháng 5- 2013 đến 12- 2016.**  **CÔNG TY TNHH DƯỢC PHẨM Á ÂU.**  **( Văn phòng miền nam)**  **QUẢN LÝ BÁN HÀNG KHU VỰC.**  **( 5-2013 – 3-2014: quản lý toàn bộ khu vực Miền Tây Nam Bộ; 4-2014 đến 12/2016: quản lý ½ khu vực Miền tây + các tỉnh miền trung- Tây nguyên)**  - Quản lý, phân công công việc, tuyển dụng, đào tạo giám sát bán hàng, trình dược viên trong bộ phận.  - Hoạch định và lập kế hoạch phát triển sản phẩm( hình ảnh, phân phối, quan hệ, hệ thống…)  - Triển khai thông báo, theo dõi, kiểm tra việc thực hiện chính sách bán hàng, khuyến mãi theo qui định công ty, ngoài ra đề nghị, bổ sung, tham gia đóng góp ý kiến cho chính sách bán hàng, các chương trình marketting của công ty nhằm giữ vững và phát triển thị phần sản phẩm của công ty tại các địa bàn.  - Duy trì các mối quan hệ khách hàng vốn có, đồng thời mở rộng hệ thống khách hàng tại khu vực mình quản lý.  - Phân tích, đánh giá thị trường và đối thủ cạnh tranh để báo cáo ban lãnh đạo công ty nhằm đưa ra chính sách mới nhất, nhanh nhất và hợp lý nhất.  - Tham mưu cho ban giám đốc về tình hình thị trường, phong tục và tính chất địa lý của từng khu vực mình quản lý để từ đó ban giám đốc có những đánh giá chính xác nhất về địa bàn.  - Tham gia làm điều hành các dự án lớn của công ty như: Tổ chức hội nghị khách hàng toàn miền nam, hội nghị nhân viên phía nam, trả thường chương trình nửa năm, cả năm của công ty dành cho khách hàng…  - Tổng kết, phân tích và đánh giá các vấn đề tồn đọng trong khu vực và đưa ra các đề xuất cho từng vấn đề tông đọng đó.  - Báo cáo kết quả công việc thực hiện theo tuần, tháng cho giám đốc bán hàng miền.  **Các thành tích đạt được:**  **-** Doanh số hàng tháng luôn ổn định và tăng trưởng, doanh số năm 2013 tăng 25% so với năm 2012.  - Đội ngũ giám sát và nhân viên luôn ổn định, làm tốt công việc được giao và không có nhân viên sai phạm.  - Hoàn thành tốt việc tổ chức dự án hội nghị nhân viên cho toàn bộ tập đoàn( tháng 6/2014) và đang hoàn thành dự án tổ chức hội nghị khách hang toàn miền nam năm 2014.  **8-2011 đến 12/2012.**  **VĂN PHÒNG ĐẠI DIỆN ABBOTT TẠI VIỆT NAM.**  **Trade Marketing Executive – khu vực từ Nghệ An trở ra + ½ Hà nội.**  - - Xây dựng mối quan hệ tốt với khách hàng và hợp tác tốt đối với nhà phân phối 3A  - - Phối hợp với đội ngũ bán hàng, PGs và Field Force để tăng cường khả năng của các đội tạo ra nhu cầu thông qua đào tạo, chia sẻ, vv ...;  - - Theo dõi, kiểm soát và đánh giá hiệu quả và hiệu suất của các chiến lược kênh và chiến lược trade Marketting  - - Phân tích hiệu quả hoạt động theo chủng loại , kênh phân phối và khách hàng  - - Hiểu rõ khu vực mình phụ trách, đặc biệt là thông tin thị trường, thông tin về đối thủ cạnh tranh  **Các thành tích đạt được:**  **-** Vượt mục tiêu tăng trưởng doanh thu  - Vượt mục tiêu nhu cầu của người sử dụng mới 10% vào cuối năm 2012;  - Có mối quan hệ rất tốt đối với đội ngũ bán hàng và đặc biệt là các khách hàng lớn trong khu vực.  **8-2008 đến 7- 2011**  **CÔNG TY TNHH CHÂU MỸ- CTY MESA ( Ngành hàng sữa bột MILEX)**  **Giám sát bán hàng.( 8-2008 đến 12/2009 giám sát bán hàng địa bàn Hà Nam+ Hà Tây; 1/2010 đến 7-2011 giám sát bán hàng địa bàn Hà nội** (Đống đa, Ba đình, Thanh xuân, Hà Đông, Cầu giấy)**)**  - cùng với NPP lên kế hoạch bán hàng và triển khai bán hàng tại địa bàn, triển khai các chính sách, chương trình của công ty cho npp, giám sát việc triển khai, thực hiện chương trình của công ty đối với npp tại địa bàn( chương trình trưng bày, tích lũy, thưởng doanh số….), tuyển dụng và đào tạo nhân viên bán hàng và PG tại các khu vực mình quản lý, báo cáo tình hinh địa bàn tại khu vực cho cấp trên  - Đào tạo kỹ năng bán hàng, chăm sóc khách hàng cho đội ngũ nhân viên bán hang, PG tại địa bàn  - Tổ chức và thực hiện các kênh thu thập thông tin, phân tích tình hình thị trường và đánh giá đối thủ cạnh tranh tại địa bàn.  - Lập báo cáo kinh doanh tại thị trường quản lý gửi ASM và các bộ phận chuyên trách theo định kỳ.  - Đề xuất và tổ chức thực hiện các chính sách phát triển bán hàng và chăm sóc khách hàng trực tiếp trên địa bàn quản lý  **Thành tích đạt được:**  **-** Liên tục đạt chỉ tiêu về doanh số nhập và bán hàng tại khu vực mình quản lý  - Tạo được sự ổn định về nhân sự tại đia bàn, có mối quan hệ tôt với các keyshop tại địa bàn.  - Có nhiều tháng đạt nhân viên suất sắc tháng.  **10- 2006 đến 7- 2008**  **CÔNG TY TNHH CHÂU MỸ.**  **Nhân viên bán hàng.**  - Chịu trách nhiệm quản lý, bán hàng và mở rộng bao phủ trong khu vực của mình.  - Tạo mối quan hệ tốt với khách hàng trong địa bàn quản lý  - Quản lý và đôn đốc các cửa hàng, đại lý triển khai đẩy mạnh các hoạt động phát triển khách hàng  - Tìm hiểu thông tin thị trường, và các phương thức kinh doanh của các đối thủ cạnh tranh.  - Lập báo cáo về hiệu quả kinh doanh, tình hình thị trường đối thủ cạnh tranh  **Thành tích đạt được:**   * Luôn luôn đạt và vượt chỉ tiêu về doanh số cũng như khách hàng mới do công ty đề ra, hoàn thành tốt các báo cáo của công ty yêu cầu * Có mối quan hệ rất tốt với khách hàng trong địa bàn mình quản lý * Được đào tạo và đưa lên làm giám sát bán hàng tại công ty(8/20080 | | |
| **Học vấn** | Trường Đại học Nông Nghiệp I Hà Nội  **Kỹ sư nông nghiệp** 10-2006 | | |
| **Kĩ năng** | * Kỹ năng tổ chức, huấn luyện và chỉ đạo công việc. * Kỹ năng ngoại giao, thương thuyết. * Kỹ năng Làm việc theo nhóm và độc lập.   - Dễ dàng thích nghi được với môi trường mới  - Sử dụng thành thạo Microsoft Word, Excel, Power Point | | |
| **Công việc** | Toàn thời gian | | |
| **Địa điểm làm việc** | HCM | | |
| **Đi công tác** | Chấp nhận đi công tác | | |
|  |  | | |
|  |  | | |
|  | | | |