**nguyễn thành trung**

|  |
| --- |
| 518/3 Cách Mạng Tháng Tám, Quận 3, TP. HCM |
| thanhtrung.hcm.vn@gmail.com • (84) 908 234 509 |

|  |  |
| --- | --- |
| mục tiêu | |
|  | *1 – 2 năm*: Rèn luyện kỹ năng, nâng cao hiểu biết về sản phẩm, Công ty, đối thủ cạnh tranh cũng như hiểu biết chuyên sâu về thị trường thuốc Việt Nam  *5 năm:* Giám đốc kinh doanh |
| kỹ năng | |
|  | 1. Hiểu biết sâu rộng về **thị trường dược phẩm** với **8 năm kinh nghiệm** trong ngành sale 2. Khả năng đạt doanh số nhờ kĩ năng **phát triển kinh doanh** tốt 3. Có thể **làm việc dưới áp lực**, vận dụng kĩ năng quản lí thời gian 4. Thể hiện kĩ năng **xây dựng nhóm bán hàng**, và **đào tạo** xuất sắc 5. **Giao tiếp** và thương lượng, **đàm phán** hiệu quả 6. Có tư duy **phân tích** và **hoạch định** rõ ràng 7. Bằng Tin học ứng dụng trình độ B **(Microsoft Office)** 8. Khả năng giao tiếp, đọc hiểu **tiếng Anh**: chứng chỉ Tiếng Pháp trình độ B 9. Sử dụng xuất sắc các công cụ Internet để tìm kiếm thông tin và email |
| kinh nghiệm | |
|  | 01/2015 – NAY: VPĐD HYPHENS việt nam  **Quản lý- ASM OTC Hồ Chí Minh**   1. Phụ trách sale nhà thuốc toàn bộ khu vực Thành phố Hồ Chí Minh. 2. Phát triển đội ngũ sale: từ 3 nhân viên thành 7 nhân viên. 3. Huấn luyện kỹ năng làm việc hiệu quả cho nhân viên. 4. Phân công nhiệm vụ: sale- công việc, cụ thể-rõ ràng. 5. Định hướng cho nhân viên phát triển cá nhân.   **Thành tích**: Vượt qua những thử thách từ công ty đặt ra.  Luôn đạt chỉ tiêu phát triển hằng năm, dựa trên nguồn lực của công ty đã phân bổ.  Phát triển thành công dòng sản phẩm mới.  Nâng cao tinh thần làm việc đội nhóm cho nhân viên.  **Kỹ năng tích luỹ**: Kỹ năng coaching nhân viên.  Kỹ năng discuss nhân viên.  Kỹ năng phân loại nhân viên.  Kỹ năng làm việc hiệu quả.  Kỹ năng thuyết trình.  10/2013 – 12/2014: DKSH việt nam – nhãn hàng Bristol-Myers Squibb  **Trình dược viên**   1. Chịu trách nhiệm quản lí khu vực nhà thuốc trên địa bàn quận 6 và quận Bình Tân 2. Giới thiệu sản phẩm, trả lời các thắc mắc và tư vấn về thuốc, giá thành, các tác dụng phụ để thuyết phục chủ tiệm thuốc nhập hàng 3. Cung cấp mẫu thử và tài liệu, nỗ lực giới thiệu và bán các sản phẩm thuốc mới 4. Hỗ trợ quảng bá sản phẩm như dán poster tại điểm bán, trưng bày sản phẩm, chăm sóc khách hàng, tư vấn chương trình. 5. Thu thập ý kiến khách hàng về thị trường thuốc, sản phẩm và đối thủ cạnh tranh 6. Tạo và lưu giữ danh sách khách hàng, cả hiện tại và tiềm năng 7. Báo cáo thường xuyên cho cấp quản lí và chịu trách nhiệm đảm bảo doanh số 8. Tự đánh và cải thiện kĩ năng cũng như kiến thức thị trường   **Thành tích**: **Giải nhất** **chương trình bán hàng** Efferalgan Pediatric năm 2014  **Kỹ năng tích luỹ**: Hoạch định, Giao tiếp, Đàm phán, Làm việc dưới áp lực  **Tập huấn “Nhân viên bán hàng chuyên nghiệp”**: Thủ thuật bán hàng cao cấp, Kỹ năng đi thị trường, Quản lý thời gian hiệu quả |
|  | 01 – 09/2013: công ty cô phần dược phẩm Euvipharm  **Quản lí trình dược viên**   1. Quản lí đội ngũ trình dược viên ở khu vực 9 quận trong TP. HCM 2. Chịu trách nhiệm quản lí, hỗ trợ đánh giá và đào tạo đội ngũ trình dược viên để đảm bảo kĩ năng và tác phong chuyên nghiệp cũng như đảm bảo doanh số 3. Hỗ trợ nhóm phát triển kinh doanh những thị trường khó bán hàng, tập huấn chuyên môn thường xuyên, phân tích thị trường, động viên các Trình dược viên để tăng doanh số 4. Tạo không khí làm việc tích cực 5. Củng cố quan hệ với các khách hàng chủ chốt 6. Báo cáo thường xuyên cho cấp quản lí 7. Tự đánh giá và hoàn thiện kĩ năng bản thân thường xuyên   **Kỹ năng tích luỹ:** Lãnh đạo, Giao tiếp, Thương lượng, Hoạch định, Làm việc dưới áp lực, Quản lí thời gian, Khích lệ động viên nhân viên  **Tập huấn Huấn luyện bán hàng:** Kỹ năng huấn luyện bán hàng, Kỹ năng trình bày và làm việc nhóm, Kỹ năng chốt giá, Kỹ năng thương lượng, Phong cách bán hàng |
|  | 03/2010 – 12/2012: công ty cổ phần dược phẩm Euvipharm  **Trình dược viên**   1. Trình dược viên OTC khu vực quận 3, quận 7; giới thiệu sản phẩm của Euvipharm bao gồm 178 sản phẩm thuốc 2. Hỗ trợ các chủ cửa hàng tham gia chương trình “khách hàng thận thiết”, chương trình bình ổn giá thuốc năm 2011, 2012, 2013 3. Luôn luôn đạt doanh số và số lượng nhà thuốc theo yêu cầu của công ty   **Thành thích**: Giải thưởng **nhân viên bán hàng xuất sắc nhất** năm 2012  **Kỹ năng tích luỹ:** Giao tiếp, Thương lượng, Hoạch định, Làm việc dưới áp lực |
| học vấn | |
|  | 2012 – 2014: dược sỹ đại học, đại học công nghệ miền đông   1. Xếp Loại: Khá   2012 – 2014: dược sỹ cao đẳng, cao đẳng asean   1. Xếp Loại: Trung Bình Khá   2007 – 2009: dược sỹ trung cấp, trung cấp phương nam   1. Xếp Loại: Trung Bình Khá |