 Cộng Hòa Xã Hội Chủ Nghĩa Việt Nam

Độc Lập – Tự Do – Hạnh Phúc

**🙚🞼🙘**

**THÔNG TIN CÁ NHÂN**

***Kính gửi***: - **Ban Giám Đốc Công ty**

- **Phòng hành chính nhân sự**

|  |  |
| --- | --- |
| Tên tôi là: | **ĐOÀN VĂN HÙNG** |
| Ngày, tháng, năm sinh | 01/09/1988 |
| Hiện đang sinh sống tại | Số 2 Phố Tự Đông – Phường Cẩm Thượng – TP Hải Dương |
| Điện thoại liên lạc | **0984.0985.20 / 0901.586.234** |
| Địa chỉ mail liên hệ | [**Doanctu2010@gmail.com**](mailto:Doanctu2010@gmail.com) |

**QUÁ TRÌNH HỌC VẤN:**

|  |  |
| --- | --- |
| Năm 2008 | : Tốt nghiệp CĐ Dược TW Hải Dương |
| Ngành học | : Dược Sỹ |
| Các bằng cấp khác được đào tạo | * Tín chỉ tiếng anh * Tín chỉ tin học văn phòng |

**I - MỤC TIÊU NGHỀ NGHIỆP:**

**-** Trở thành người lãnh đạo có tầm, có đủ năng lực điều hành và dẫn dắt đội ngũ.

- Môi trường làm việc có cơ hội được học hỏi, cọ sát, cạnh tranh cao, có cơ hội được cống hiến và đóng góp

**-** Có mức thu nhập tương xứng với năng lực làm việc của bản thân.

**II -**  **KINH NGHIỆM LÀM VIỆC VÀ THÀNH TÍCH ĐẠT ĐƯỢC**

|  |  |
| --- | --- |
| 1. **Tháng 11/2015 đến tháng 2/ 2017 Sales Manager công ty Cổ Phần Dược Phẩm Quốc Tế E-U Pharco (Phabaco – TW1 )**   **Đ.c : Số 160 Tôn Đức Thắng – Ba Đình – Hà Nội**  **Vị trí :ASM công ty Cổ Phần Dược Phẩm Quốc Tế E-U Pharco (Phabaco )** | 1. 2 năm làm việc trên cương vị Quản Lý bán hàng khu vực Đông Bắc (DSM) bao gồm các tỉnh: Hưng Yên, Bắc Ninh, Bắc Giang, Lạng Sơn, Hải Dương, Hải Phòng, Quảng Ninh. 2. Có mối quan hệ thân quen với các nhà thuốc lớn, đại lý, công ty dược trên KV được phân công phụ trách. 3. Thực hiện cùng TDV triển khai các hoạt động bán hàng với Data hơn 2.000 khách hàng trong toàn bộ khu vực. 4. Xây dựng được tuyến bán hàng, tần xuất thăm viếng, định hướng doanh số mục tiêu, đào tạo kỹ năng và dẫn dắt anh em TDV hoàn thành tốt các chỉ tiêu Ds, KPi mà công ty giao. 5. Được đánh giá là khu vực tiềm năng nên bản thân luôn khai thác triệt để thị trường được giao và đạt doanh số 100% trở lên theo mức tăng trưởng của công ty qua thời gian hơn 2 năm làm việc. 6. Xây dựng được đội ngũ TDV đoàn kết, kỷ luật, trách nhiệm và nhiệt tình trong việc luôn hoàn thành Targhet tháng, quý và năm. |
|  | * Tổng hợp báo cáo hàng ngày, tuần, tháng gửi ASM * Thu thập,tổng hợp,phân tích thông tin đối thủ cạnh tranh và đề xuất chương trình kịp thời. * Review kết quả với sr di field, kiểm tra kết quả của các nhân viên khác. |

|  |  |
| --- | --- |
| 1. **Tháng 03/2017 đến nay ASM công ty Cổ Phần Dược Phẩm Quốc Tế CTT Việt Nam**   **Đ.c : Số 105 Đường K2 – Phú Đô – Nam Từ Liêm – Hà Nội**  **Vị trí :ASM công ty Cổ Phần Dược Phẩm Quốc Tế E-U Pharco (Phabaco )**  **Người Tham Khảo :**  **Name: Nguyễn Tiến Quân**  **SĐT :0978044466** | * Lập kế hoạch làm việc hàng ngày/tuần/tháng/quý ,năm gửi RSM(bao trùm, sản phẩm tập trung,mục tiêu doanh số). * Chịu trách nhiệm tổ chức, quản lý, kiểm soát trực tiếp đội ngũ bán hàng trực tiếp, Nhân viên bán hàng trong khu vực hoàn thành chỉ tiêu doanh số theo kế hoạch được giao * Xây dựng hệ thống bán hàng phù hợp với đặc điểm kinh doanh của khu vực; Định hướng phát triển hệ thống phân phối theo các chiến lược của Công ty * Là người đại diện của Công ty chịu trách nhiệm giải quyết những vấn đề liên quan đến khách hàng và NPP trong khu vực mình quản lý. * Nhận diện và nắm bắt các cơ hội kinh doanh trong khu vực; Tìm hiểu, phân tích về các xu hướng của thị trường và các đối thủ cạnh tranh; Đề xuất các chương trình hỗ trợ bán hàng trong khu vực * Huấn luyện, đào tạo và phát triển nhân viên cấp dưới để hoàn thành các chỉ tiêu, mục tiêu được giao trong khu vực mình quản lý * Phát triển chuỗi hệ thống khách hàng, Kiểm soát cung vận qua đối tác thư 3 ( p/s : Công ty Dược Phẩm Đông Á ) |

**III – KỸ NĂNG HIỆN CÓ**

- Đàm phán, thuyết phục không những khách hàng và với cả hệ thống nhân viên phụ trách.

- Luôn bám sát các mục tiêu để làm việc và dẫn dắt hệ thống thực hiện có hiệu quả nhất

- Luôn tạo được động lực làm việc cho hệ thống thông qua các công việc làm của mình để nâng tầm ảnh hưởng đến mỗi cá nhân trong hệ thống phụ trách.

* Lập kế hoạch, tổ chức và triển khai tốt các hoạt động bán hàng và các hoạt động liên quan như theo dõi, giám sát, đánh giá, rút kinh nghiệm …
* Kỹ năng vi tính văn phòng: Word, Excel, Internet,powerpoint.
* Kỷ năng tuyển dụng, phỏng vấn, đánh giá nhân sự, nhà phân phối
* Kỷ năng giao tiếp, tư vấn, huấn luyện, trình bày
* Có khả năng hoạch định trong việc phát triển doanh số, khách hàng, đội ngũ nhân sự phụ trách.
* Kỷ năng lập kế hoạch, triển khai, giám sát. quản lý đội nhóm.
* Am hiểu về thị trường.
* **Tính cách cá nhân:** là người trung thực, thẳng thắn, kỷ luật, biết lắng nghe, chắt lọc, có khả năng lãnh đạo điều hành, biết cách sắp xếp và tổ chức công việc hiệu quả, sắp xếp thời gian 1 cách khoa học, làm việc độc lập và đội nhóm tốt, chịu được áp lực công việc nên có khả năng giải quyết công việc nhanh chóng hợp lý.
* Có tinh thần đoàn kết, xây dựng và thích các thử thách.

**IV - KIẾN THỨC HỖ TRỢ CÔNG VIỆC**:

* Kiến thức về Internet và mạng xã hội
* Kiến thức xây dựng chiến lược kinh doanh
* Kiến thức xã hội
* Kinh nghiệm đúc kết được trong quá trình làm việc

**V – TRÌNH ĐỘ HỌC VẤN**

1. **Đã từng học ở đâu :** Trường Cao Đẳng Dược Tư Hải Dương khoá 2006 - 2008
2. **Các khóa đào tạo cơ bản ngoài trường học liên quan đến trình dược, bán hàng, quản lý, lãnh đạo …**

**VI – MÔI TRƯỜNG LÀM VIỆC MONG MUỐN**

* Môi trường làm việc công bằng, đánh giá đúng năng lực
* Môi trường làm việc chuyên nghiệp để phát triển học hỏi năng lực và kinh nghiệm
* Thu nhập phù hợp, việc làm ổn định để toàn tâm, toàn ý với công việc và gắn bó lâu dài

Với kinh nghiệm làm việc trong gần 5 năm ở vị trí Quản lý khu vực, với mong muốn tìm được một môi trường làm việc tốt, ổn định, lâu dài có thu nhập cho bản thân

Tôi xin gửi CV việc làm này đến Qúy Công Ty với hy vọng sẽ có cơ hội được trao đổi trực tiếp trong một buổi phỏng vấn về vị trí mà Qúy Công Ty, Anh, Chị tuyển dụng.

Vị trí tuyển dụng: **Quản lý bán hàng khu vực Đông Bắc ( Các Tỉnh : Hải Dương , Hải Phòng , Quảng Ninh , Hưng Yên , Bắc Ninh , Bắc Giang )**

Rất cảm ơn anh chị đã đọc CV này của Tôi!

Chúc anh chị sức khỏe và chúc công ty ngày càng phát triển, thịnh vượng!

Hải Dương , Ngày 30 tháng 09 năm 2019

Người làm đơn ( Ký & Ghi rõ họ tên )

**Đoàn Văn Hùng**