Dear **Human resource management,**

My name’s **Pham Thi Thuy Duong**.

I’m writing to express my sincere interest in the Medical Representative ETC Hanoi position. As a graduate of Hanoi University of Pharmacy in Clinical Pharmacology, with 1 year of experience working part-time as a saleswoman, I believe my skills and experience are a good fit for this position.

I have been a PG introducing eye tonic products at a drug store and a simcard saleswoman. With the sales experience, I have greatly developed marketing and customer relation skills. And in the end of both jobs, I was the saleswoman who achieve the highest sales among my peers. Specifically, I have sold 12 drug products per day (compared to the target of 2 products/day) and 30 simcards per day (compared to the target of 10 sims/day).

I also have experience in coordinating events. This job requires versatility and clear-headedness. Thanks to that I have improved my ability to improvise and to know what the customer wants.

I think my skills and experience are an excellent match with what you are seeking, and I am excited about the chance to work with you.

Thank you for your consideration. I look forward to speaking with you soon.

Sincerely,

***Pham Thi Thuy Duong.***

PHAM THI THUY DUONG

Position applied: Medical representative in Hanoi

**Date of Birth: 20/08/1994**

**Gender: Female**

**Mobile: 01659765919**

**Email: thuyduong94.duochn@gmail.com**

**Address: Room 910 CT4, Dang Xa Urban Area, Co Bi, Gia lam, Ha Noi**

**Website: https://www.facebook.com/thuy.duong.3192479**

# education

2012 - 2017 HANOI UNIVERSITY OF PHARMACY

Major: Clinical pharmacy orientation

Training type: Full-time

Class of : K67

# employment

|  |  |
| --- | --- |
| September 2016 -  December 2016 | **MEDIPLANTEX NATIONAL PHARMACEUTICAL JOINT STOCK COMPANY**  PG for Ataxavi Vision product at drugstore  - Give customers informations about pathology, drugs, and sale programs  - Sale, and obtain number business (150%) |
| January 2017 -  August 2017 | **A DONG PG SERVICES JOINT STOCK COMPANY**  - Receiving and processing customer's email service: confirmation, program frame, quotation, locking contract.  - Plan and organize opening programs, events, customer gratitude, fairs, roadshows, product introduce events ...  - Have been doing events for big corporations such as Ton Hoa Sen (volleyball VTVcup, bicycle race, Vietbuild fair), Gamuda Land (bicycle roadshow, family festival, summer fair, sasuke kid..),… |
| October 2012 -now | **PRIVATE TUTOR**  - Mathematics, Physics, Chemistry  - Help students improve their academic performance, achieve high student achievement, and gain the trust of students and parents.  - Students who have achieved "progressive student achievement". |

**ACTIVITIES**

|  |  |
| --- | --- |
| June 2016 -  September 2016 | **BACH MAI HOSPITAL**  Volunteering for “Patients support scheme”  + Activities that benefit the community  + Have the opportunity to observe the works of the doctors and medical representatives ETC |

# skills

|  |  |
| --- | --- |
| Computer Skills | Proficent in Microsoft Word, Excel, Powerpoint, Web |
| Language skills | English: Basic communication |
| Other skills | Human resource management  Events planning and coordinating  Teamwork  Effective problem solving |

**target**

|  |  |
| --- | --- |
| Orientation  Targets  Process | Pharmaceutical economic  - Short-term: (next 5 year)  + Professional and excellent med-rep with superior work performance (3 years)  + Manager(4-5 years)  - Long-term:  + Complete life and success in work  + Benefit for the community, the company, the family and me  - Positive, active learning to improve the skills needed for the job  - Have specific implementation plans and step by step fulfill the objectives |

***Kính gửi anh/ chị quản lý nhân sự,***

Tên tôi là ***Phạm Thị Thùy Dương***.

Tôi viết thư này để bày tỏ sự quan tâm chân thành của mình đến vị trí của Trình dược viên ETC Hà Nội. Tôi đã tốt nghiệp Đại học Dược Hà Nội năm 2017, định hướng chuyên ngành Dược lâm sàng. Bên cạnh đó, tôi đã có kinh nghiệm 1 năm làm bán thời gian với tư cách là nhân viên bán hàng. Tôi tin rằng kỹ năng và kinh nghiệm của tôi rất phù hợp với vị trí mà công ty đang tuyển dụng.

          Tôi đã là một PG giới thiệu sản phẩm viên bổ mắt tại nhà thuốc và một người bán hàng simcard. Với kinh nghiệm bán hàng, tôi đã phát triển rất nhiều kỹ năng tiếp thị và quan hệ với khách hàng. Và khi kết thúc cả hai công việc, tôi là người bán hàng đạt được mức doanh thu cao nhất trong số những người bạn cùng nhóm của tôi. Cụ thể, tôi đã bán 12 sản phẩm thuốc mỗi ngày (so với mục tiêu là 2 sản phẩm / ngày) và 30 simcard mỗi ngày (so với mục tiêu là 10 sim / ngày).

           Tôi cũng có kinh nghiệm trong việc phối hợp tổ chức các sự kiện tại 1 công ty dịch vụ. Công việc này đòi hỏi sự linh hoạt và sự rõ ràng. Nhờ đó tôi đã cải thiện khả năng ứng tác và hiểu được khách hàng muốn gì.

          Tôi tin rằng kỹ năng và kinh nghiệm của tôi là một sự kết hợp tuyệt vời với những gì công ty đang tìm kiếm, và tôi rất vui mừng khi có cơ hội được làm việc tại công ty.

          Cám ơn công ty đã xem xét. Tôi rất mong được tham dự buổi phỏng vấn của công ty trong thời gian tới.

          Trân trọng,

***Phạm Thị Thùy Dương.***

**PHẠM THỊ THÙY DƯƠNG**

**VỊ trí ứng tuyển: Trình dược viên Hà Nội**

**Ngày sinh: 20/08/1994**

**Giới tính: Nữ**

**Email: Thuyduong94.duochn@gmail.com**

**Địa chỉ: Phòng 910 CT4, khu đô thị Đặng Xá, Cổ Bi, Gia lâm, Hà Nội**

**Website: https://www.facebook.com/thuy.duong.3192479**

Điện thoại: 01659.765.919

# HỌC TẬP

2012 - 2017 **ĐẠI HỌC DƯỢC HÀ NỘI**

Định hướng chuyên ngành: Dược Lâm Sàng

Bậc đào tạo: Đại học chính quy

Khóa học: K67

# KINH NGHIỆM

|  |  |
| --- | --- |
| 09/ 2016 - 12/ 2016 | **CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC TRUNG ƯƠNG MEDIPLANTEX**  PG giới thiệu sản phẩm tại nhà thuốc  - Giới thiệu với khách hàng các thông tin về bệnh học, sản phẩm, chương trình ưu đãi  - Bán hàng, đảm bảo đủ doanh số  - Vượt doanh số bán hàng 150% |
| 1/ 2017 – 8/ 2017 | **CÔNG TY CỔ PHẦN DỊCH VỤ PG Á ĐÔNG**  - Tiếp nhận, xử lý email dịch vụ của khách hàng: xác nhận, lên khung chương trình, làm báo giá, chốt hợp đồng.  - Lập kế hoạch và tổ chức các chương trình khai trương, sự kiện, tri ân khách hàng, hội chợ, roadshow, chuỗi hoạt động giói thiệu sản phẩm…  - Đã từng làm sự kiện cho các tập đoàn lớn như: Tôn Hoa Sen (giải bóng chuyền VTVcup, giải đua xe đạp, hội chợ Vietbuild), Gamuda Land (roadshow xe đạp, ngày hội gia đình, hội chợ mùa hè, sasuke kid…),… |
| 10/ 2012 – Hiện tại | **GIA SƯ**  - Toán, Lý, Hóa  - Giúp học sinh cải thiện tình trạng học tập rõ rệt, đạt kết quả cao và nhận được sự tin tưởng của học sinh, phụ huynh.  - Học sinh đã đạt thành tích “ học sinh có kết quả học tập tiến bộ”. |

**hoạt Động**

|  |  |
| --- | --- |
| 06/ 2016 – 09/ 2016 | **BỆNH VIỆN BẠCH MAI**  - Tình nguyện viên đề án “ Tiếp sức người bệnh”  + Hoạt động mang lại lợi ích cho cộng đồng  + Có cơ hội quan sát công việc của các bác sỹ và trình dược viên ETC. |

# các kỹ năng

|  |  |
| --- | --- |
| Tin học văn phòng | Sử dụng thành thạo các công cụ Word, Excel, Power Point, Internet |
| Ngôn ngữ | Tiếng Anh: giao tiếp cơ bản |
| Kỹ năng khác | Sắp xếp, quản lý nhân sự  Lập kế hoạch và thực hiện tổ chức các chương trình  Tổ chức và làm việc nhóm  Giải quyết vấn đề hiệu quả |

**mục tiêu**

|  |  |
| --- | --- |
| Định hướng nghề nghiệp  Mục tiêu nghề nghiệp  Phương pháp | Lĩnh vực kinh tế dược và kinh doanh dược phẩm  - Ngắn hạn: 5 năm tới  + trình dược viên chuyên nghiệp, xuất sắc và có kết quả làm việc vượt trội (3 năm tới)  + quản lý trình dược viên (4-5 năm tới)  - Dài hạn:  + Viên mãn trong cuộc sống và thành công trong công việc  + Mang lại lợi ích cho cộng đồng, công ty, gia đình và bản thân.  - Tích cực, chủ động học hỏi trau dồi những kỹ năng cần thiết cho công việc Trình dược viên.  - Có kế hoạch thực hiện cụ thể và từng bước hoàn thành các mục tiêu |