## **C:\Users\Administrator\Downloads\FullSizeRender.jpg**

## **HỒ SƠ ỨNG VIÊN**

**1. Thông tin cá nhân:**

**Họ và tên:** **PHẠM THỊ THANH THÙY**

**Ngày sinh:** 02-10-1988

**Giới tính:** Nữ

**Tình trạng hôn nhân:** Độc thân

**Quốc tịch:**  Việt Nam

**2**. **Thông tin liên lạc:**

**Địa chỉ:** Thôn Thành Công – Xã Hòa Hiệp – huyện Cư Kuin – tỉnh ĐăkLak

**Tỉnh/TP:** ĐăkLăk

**Quốc gia:** VIỆT NAM

**Điện thoại:** **0923792111**

**Email:** phamthuybmt210@gmail.com

**3. Trình độ học vấn:**

1. Từ năm 2007 đến 2009: Học tại trường Cao đẳng Y tế Khánh Hòa
2. Từ năm 2013 đến 2017: Học tại trường Đại học Duy Tân
3. **Bằng cấp đạt được:** - **Dược sỹ đại học**

1. **Những kỹ năng chính:**

- Kỹ năng giao tiếp và đàm phán.

- Kỹ năng phân tích, đánh giá và giám sát.

- Kỹ năng lãnh đạo nhóm.  
- Năng động, tự tin, nhiệt tình, trung thực.  
- Có sáng kiến, chủ động, tự điều hành, tính kỷ luật cao.   
- Kỹ năng giả quyết vấn đề.  
- Thành thạo vi tính: Word, Excel. Internet,….

**5. Kinh nghiệm làm việc:**

**- Có kinh nghiệm làm việc trên 07 năm.**

1. **Nhà thuốc Bảo Châu**

***Chức danh: Nhân viên – TP.HCM***

Từ 01/2010 đến 09/2011

**+ Chi tiết công việc:**

* Nhân viên bán thuốc, tư vấn, giới thiệu thuốc cho khách hàng
* Duy trì và phát triển mối quan hệ khách hàng lẻ, khách hàng trọng điểm, khách hàng tiềm năng.
* Thu thập thông tin thị trường thuốc, thông tin các loại thuốc, nhóm thuốc để bổ sung kiến thức.

**II. Công ty TNHH Bình Việt Đức (Sữa HUMANA)**

***Chức danh: Trình Dược viên ETC – TP.HCM***

Thời gian: 10/2011 đến 6/2013

**+ Chi tiết công việc:**

* Lập kế hoạch bán hàng.
* Giới thiệu sữa bệnh lý cho trẻ em, cốm lợi sữa cho bà mẹ nuôi con bú đến các bệnh viện ( BV Từ Dũ, BV Nhi Đồng Nai, BV Nhi Đồng 1… các phòng khám tư)
* Gam hàng: Humana HN, Humana Schlummer, Humana AR, Humana Still tea,..
* Tạo mối quan hệ với các Dược sỹ, Bác sỹ, các khoa phòng tại các cơ sở khám chữa bệnh.
* Hoàn thành các chỉ tiêu được giao về doanh số.
* Khảo sát, thu thập thông tin thị trường, thông tin đối thủ cạnh tranh và đề xuất phương án, đối sách phù hợp.
* Tham gia các hoạt động hội thảo, giới thiệu sữa đến các cơ sở khám chữa bệnh.
* Báo cáo bán hàng trực tiếp cho Giám đốc công ty.

**III. Công ty CPDP Bảo Thanh Đường**

***Chức Danh: Trình Dược Viên OTC – Đà Nẵng***

Thời gian: 8/2013 đến 05/2015

**+ Chi tiết công việc:**

* Lập kế hoạch bán hàng tại các nhà thuốc khu vực Đà Nẵng ( NT Hồng Đức, Phước Thiện, Tâm Đức, Daphaco 17, Daphaco 19, Daphaco 5...)
* Gam hàng: Uy Linh Phong, Kieu Dung Lo, Binh Khat, Cuong Luc Hoi Xuan Hoan, Binh vi, Heparis…
* Triển khai các hoạt động giới thiệu sản phẩm, các chương trình khuyến mãi, và chăm sóc khách hàng.
* Nghiên cứu, rà soát thị trường thực phẩm và lên kế hoạch bao phủ, phát triển thị trường tại địa bàn được giao.
* Duy trì mối quan hệ bán hàng và phát triển nhiều điểm bán hàng mới trong khu vực.
* Thu thập các thông tin phản hồi từ thị trường.
* Bảo đảm tăng trưởng doanh số hàng tháng và phát triển thị trường.
* Báo cáo trực tiếp cho Giám đốc.

**IV. Công ty CPDP MERAP GROUP.**

***Chức danh: Trình dược viên ETC- Đà Nẵng***

Thời gian: 06/2015 đến 10/2017

**+ Chi tiết công việc:**

* Lập kế hoạch bán hàng tại các bệnh viện, phòng khám hiệu thuốc – Đà Nẵng ( BV Quan y 17, BV Hoan My, BV Family, BV Quận Hai Chau, BV Ngu Hanh Son, BV Tam Tri)
* Gam hàng: kháng sinh Mecefix 250mg, xịt mũi Xisat, Xypenat, Sắt HemoQ mom,
* Khoa: Tai mũi họng, khoa Nhi, khoa sản, khoa ngoại
* Theo dõi, mua hồ sơ thầu
* Chăm sóc khách hàng là Giám đốc, Bác sỹ, Dược sỹ… tại các cơ sơ y tế, Sở Y tế
* Tạo mối quan hệ với các Dược sỹ, Bác sỹ, Sở Y tế, các khoa phòng tại các bệnh viện
* Tham gia các hoạt động hội thảo, giới thiệu thuốc đến các cơ sở khám chữa bệnh.
* Tìm hiểu các mặt hàng cạnh tranh, đề xuất các phương án làm việc thích hợp.
* Bảo đảm tăng trưởng doanh số hàng tháng và phát triển thị trường rõ rệt.

**V. HIỆN NAY**.

Với kinh nghiệm đã đạt được trong quá trình vừa học vừa làm tại TP,HCM và Đà Nẵng tôi tự tin ứng cử vào vị trí Trình Dược Viên kênh bệnh viện của Công ty. Với tinh thần cầu tiến không ngại khó không ngại khổ, hy vọng sẽ được làm việc trong môi trường năng động đầy chuyên nghiệp của Công ty.

Trân trọng!

**Hồ Chí Minh, ngày 31 tháng 01 năm 2018**

**Ứng viên: Phạm Thị Thanh Thùy**