**LÝ LỊCH CÁ NHÂN**

Họ Và Tên: Nguyễn Huy Hoàng

Ngày sinh: 28-09-1986

Địa chỉ liên hệ: 86 Yết Kiêu – P. Phú Đông - Tp. Tuy Hòa – Phú Yên

Điện thoại: 0913349495 - 0979329495

Email: [dshoang007@gmail.com](mailto:dshoang007@gmail.com)

**QUAN ĐIỂM NGHỀ NGHIỆP**

Làm hết mình vì sự phát triển bền vững của công ty, Thành công của công ty là thành công của bản thân. Mục tiêu cao nhất là phát triển toàn diện các kỹ năng

**TRÌNH ĐỘ HỌC VẤN**

Dược sĩ đại học. Trường đại học Dược Hà Nội

Chứng chỉ : Kỹ năng quản lý nền Tảng, đang Theo học Khóa 3 tháng Quản lý bán hàng chuyên sâu.

**KINH NGHIỆM LÀM VIỆC :**

**08/2010- 11/2011** : Làm việc tại công ty CPDP Imexpharm, CN Nha Trang

Chức Vụ : SR Phú Yên Kênh OTC-ETC

Công việc cụ thể : Chăm sóc khách hàng tại Phú Yên , Hoàn thành chỉ tiêu doanh số do công ty giao

**12/2011 – 06/2014** : quản lý kinh doanh (ASM) cho công ty cổ phần Sanfordpharma USA làm quản lý khu vực Miền Trung và Tây Nguyên ( Daklak, DakNong, Gia Lai, Kontum, Phú Yên, Khánh Hòa, Bình Định, Quảng Ngãi, Quảng Nam, Đà nẵng), luôn hoàn thành >100% chỉ tiêu công ty giao, xây dựng thị trường phát triển bền vững, Xây dựng đội team đoàn kết luôn cháy hết mình vì công việc

**10/2014 – 05/2015**: Giám đốc Kinh doanh khu vực Miền Trung – Tây Nguyên công ty TNHH Sức Sống Vàng

Công việc cụ thể: Lập kế hoạch phát triển thị trường, đưa ra các chương trình khuyến mãi cho phù hợp với địa bàn và trình lên GĐBH Toàn Quốc, thực hiện quản lý giám sát các nhân viên dưới quyền đi bán hàng đúng tuyến, đúng chương trình và phát triển doanh số ngày càng cao ( Luôn đứng đầu công ty ), đào tạo kiến thức và kỹ năng bán hàng cho nhân viên…….., Xây dựng các tiêu chí phát triển sản phẩm Trọng Tâm

**06/2015-02/2017 : ASM ( OTC - ETC )** công ty cổ phần dược phẩm Euvipharm – Thành viên tập đoàn Valeant.

* OTC:
* Công việc cụ thể: Phụ trách địa bàn kinh doanh từ Khánh Hòa –> Đà Nẵng và 04 tỉnh Tây Nguyên. Lập kế hoạch phát triển thị trường dành cho kênh OTC nhằm phát triển doanh số và hoàn thành chỉ tiêu công ty đưa ra. Thực hiện việc quản lý, giám sát các nhân viên dưới quyền đi bán hàng đúng tuyến, đúng chương trình, thực hiện việc đào tạo kiến thức cho nhân viên ( Kết hợp với phòng Makerting ), Thực hiện việc báo cáo và đề xuất các chương trình cho cấp cao hơn để đảm bảo chương trình chạy đúng thời điểm và có những chương trình hấp đẫn dành cho từng khu vực.,
* ETC :
* Công việc cụ thể : Tìm Hiểu Thông tin Thầu để công ty Xây dựng phương án thầu, Thực hiện việc triển khai out Stock số lượng đã trúng thầu cũng như chăm sóc các bác Sĩ và Dược dĩ tại các Bệnh viện ở địa Phương. Xây dựng phương Án đấu thầu trong gói dịch vụ của Bệnh viện tư : Thiện Hạnh ( Đak Lak ), DHYD Hoàng Anh Gai Lai ( Gia Lai )….., Hướng dẫn anh em Rep báo cáo, cách cách xử lý công việc cụ thể liên quan đến việc thầu

**03/2017-01/2018 : ASM công ty cổ phần dược phẩm Euvipharm – Thành viên tập đoàn F.I.T**

Công việc : phụ trách kênh OTC, Vì Kênh ETC công ty không triển khai

**KỸ NĂNG**

* Có kỹ năng làm việc theo nhóm
* Có khả năng giao tiếp , thuyết phục khách hàng
* Có kỹ năng thuyết trình trước đám đông, hội thảo
* Thành thạo vi tính văn phòng
* Anh Văn giao tiếp

**SỞ THÍCH CÁ NHÂN**

Nghe nhạc nhẹ và chơi thể thao sau một ngày làm việc, tìm hiểu các kiến thức chuyên sâu về ngành dược và kinh doanh