**LƯU CHÍ KIÊN**

Địa chỉ: số 24 đường Lê Lợi, Phường 1, Thành phố Bến Tre

Ngày sinh: 11/02/1994

Điện thoại di động: 01698125595

E-mail: luuchikien94@gmail.com

**MỤC TIÊU NGHỀ NGHIỆP**

Với những kỹ năng, kinh nghiệm, niềm đam mê và sự nhiệt huyết của tuổi trẻ, tôi không ngại khó khăn và tôi tin rằng mình có thể làm tốt công việc Trình Dược Viên.Tôi mong muốn được gia nhập đội ngũ nhân viên, cũng như gắn bó lâu dài với quý công ty.Từ đó giúp công ty có thêm khách hàng, mở rộng thị trường tiêu thụ sản phẩm.

**HỌC VẤN VÀ BẰNG CẤP**

Trường Đại học Y dược Cần Thơ (9/2012 - 6/2017)

Tốt nghiệp Đại Học- chuyên ngành Dược Sĩ

Chứng Chỉ A Anh Văn

Chứng Chỉ A Tin Học

**KINH NGHIỆM LÀM VIỆC**

**4/2018 – Hiện nay**

**Trình Dược Viên công ty TNHH Dược Phẩm Y-Med**

* Giới thiệu các sản phẩm của Công ty tới các Bác sĩ, Dược sĩ tại nhà thuốc, phòng khám tại khu vực được giao.
* Chăm sóc mạng lưới khách hàng theo địa bàn được phân công.
* Theo dõi và báo cáo tình hình đấu thầu tại các bệnh viện được giao.
* Xây dựng, duy trì, phát triển và củng cố mối quan hệ giữa công ty và khách hàng.
* Phối hợp thực hiện các chương trình, sự kiện quảng cáo hình ảnh và sản phẩm của Công ty.
* Thường xuyên khai thác và mở rộng hệ thống khách hàng, xây dựng mối quan hệ thân thiết với khách hàng.
* Nắm bắt rõ yêu cầu và có kế hoạch hoàn thành các chỉ tiêu bán hàng từ Công ty: Doanh số, độ phủ, hàng mới,…
* Hoàn thành đầy đủ các báo cáo tình hình công việc theo sự chỉ đạo của quản lý trực tiếp.

**12/2017 - 3/2018**

**Trình Dược Viên công ty Cổ phần Gonsa**

* Giới thiệu các sản phẩm của công ty tới các phòng mạch trên địa bàn Tiền Giang
* Phát triển địa bàn, tăng số lượng khách hàng mới
* Cập nhật kiến thức sản phẩm được phụ trách
* Tham dự đầy đủ các cuộc họp công ty, cập nhật các thông tin mới, các buổi đào tạo kỹ năng hay hội nghị
* Giám sát hoạt động của đối thủ cạnh tranh và các sản phẩm của đối thủ cạnh tranh
* Nêu bậc thế mạnh của sản phẩm bên mình so với công ty đối thủ
* Đề xuất với quản lí về chiến lược để đảm bảo đủ và vượt chỉ tiêu doanh số
* Lưu trữ thông tin về các đơn hàng, lượng mua hàng của khách hàng để chọn thời điểm quay lại thích hợp
* Vượt chỉ tiêu trong 2 tháng liên tiếp

**9/2014 – 6/2017**

**Trưởng ban liên lạc sinh viên Bến Tre**

* Liên lạc với Sở Y Tế để cung cấp thông tin cho các thành viên
* Vận động chiến dịch mùa hè xanh
* Họp mặt đối thoại tân sinh viên đầu năm
* Xin học bổng cho sinh viên khó khăn

**CÁC KỸ NĂNG KHÁC**

Kỹ năng thuyết trình

Kỹ năng phân tích

Kỹ năng làm việc nhóm

Tin học văn phòng

**THÔNG TIN CÁ NHÂN**

Giới tính: Nam

Tình trạng hôn nhân: Độc thân

Sở thích cá nhân: Âm nhạc, Công nghệ, Du lịch