**CIRRICULUM VITAE**

**PERSONAL INFORMATION**

|  |
| --- |
| hoang (1).jpg |

Tên: TRẦN VĂN HOÀNG

Giới tính: nam

Ngày sinh: 01/07/1992

Tình trạng hôn nhân: Độc thân

Số điện thoại: 0975812526

Gmail: tranhoangdhn@gmail.com

**MỤC TIÊU NGHỀ NGHIỆP**

* + Mong muốn trở thành một nhân viên chuyên nghiệp làm việc trong môi trường năng động nhiều thử thách, có nhiều cơ hội phát triển nghề nghiệp.

**KINH NGHIỆM LÀM VIỆC**

* **Tháng 11/2013 – 6/2016: nhân viên kinh doanh công ty TNHH rồng việt**
* Phụ trách địa bàn : Hà Đông, Đống Đa
* **Tháng 7/2016 – 1/2018: nhân viên kinh doanh công ty TNHH isopharco**
* Phụ trách địa bàn : Ba Đình, Tây Hồ, Hoàn Kiếm, Hai Bà Trưng, Hà Đông
* **Nhiệm vụ cụ thể :**
* Phụ trách : hoạt động bán hàng dự án trực tiếp của công ty tại địa bàn được giao phó ( địa bàn hai bà trưng , hoàn kiếm , ba đình )
* duy trì những quan hệ kinh doanh hiện có, nhận đơn đặt hàng; thiết lập những những mối quan hệ kinh doanh mới bằng việc lập kế hoạch và tổ chức lịch công tác hàng ngày đối với những quan hệ kinh doanh hiện có hay những quan hệ kinh doanh tiềm năng khác.
* Lập kế hoạch công tác tuần, tháng trình Trưởng kênh bán hàng duyệt. Thực hiện theo kế hoạch được duyệt..
* Hiểu rõ và thuộc tính năng, bao bì, giá, ưu nhược điểm của sản phẩm, sản phẩm tương tự, sản phẩm của đối thủ cạnh tranh.
* Tiếp xúc khách hàng và ghi nhận toàn bộ các thông tin của khách hàng trong báo cáo tiếp xúc khách hàng. Báo cáo nội dung tiếp xúc khách hàng trong ngày cho Trưởng nhóm kinh doanh.
* Lên dự thảo hợp đồng sau khi khách hàng đã đồng ý cơ bản, chuyển cho Trưởng nhóm bán hàng xin ý kiến về các điều khoản hợp đồng. Lập thủ tục ký kết hợp đồng, lưu bản copy hợp đồng, chuyển bản chính cho Trướng nhóm giữ, một bản chính cho phòng kế toán giữ.
* Trực tiếp thực hiện, đốc thúc thực hiện hợp đồng, bao gồm các thủ tục giao hàng, xuất hoá đơn, cùng khách hàng kiểm tra chất lượng sản phẩm giao.
* Nhận và xử lý các khiếu nại của khách hàng về chất lượng sản phẩm, thời gian giao hàng…
* Giao dịch, tìm hiểu nhu cầu của khách hàng. Tìm kiếm khách hàng tiềm năng.
* Cập nhật kiến thức công việc qua việc, đọc các sách báo về kinh doanh và tiếp thị; duy trì các mối quan hệ khách hàng.
* Phát triển việc kinh doanh ở địa bàn được giao phó.
* Chăm sóc khách hàng và bán hàng theo lịch trình đã định.
* **Thành tích : + Đạt nhân viên bán hàng suất sắc**

**+ luôn đạt taget 90 % doanh số trở lên**

**+ luôn có 1 lượng khách hàng trung thành**

**+ luôn đạt vượt mức doanh số khoán của công ty , mở rộng nhiều địa bàn nhà thuốc**

* **Thực tập tại công ty dược phẩm traphaco (2012 - 2013):** điểm thực tập 9,5**.** Thích nghi, hiểu được với môi trường làm việc, quy trình sản xuất thuốc và được thực tập đóng gói bao bì tại công ty dược phẩm traphaco
* **Thực tập tại trung tâm y tế phường khương trung (2012-2013) :** điểm thực tế 9 điểm.Biết được hoạt động của trạm y tế, cách giao tiếp với người bệnh, cách tư vấn cho bệnh nhân….
* **Tham gia tích cực các hoạt động của trường lớp tổ chức.**

**GIÁO DỤC/ ĐÀO TẠO**

* + Tốt nghiệp hệ cao đẳng trường Đại Học Dược Hà Nội năm 2013
  + Có tham gia một số khóa học về kỹ năng thuyết trình,MC,…do một số nhà tài trợ tổ chức trong trường

**THÔNG TIN BỔ SUNG**

* + Ngoại ngữ : có khả năng giao tiếp, đọc , nghe tiếng anh
  + Kỹ năng vi tính **:** word , excel, power point
  + Các kỹ năng khác : hoạt động tích cực và vững chắc trong công việc , làm việc dưới áp lực cao , khả năng làm việc theo nhóm, làm việc độc lập
  + Sở thích : Chinh phục mục tiêu đề ra

Tôi xác nhận rằng các thông tin trên là hoàn toàn đúng sự thật. Tôi rất mong anh/chị có thể thu xếp cho tôi một buổi phỏng vấn gần đây nhất để tôi có thể trình bày cụ thể hơn khả năng của mình cho vị trí này cũng như bổ sung thêm những giấy tờ hồ sơ còn thiếu .

Tôi xin chân thành cảm ơn !

Trần Văn Hoàng