*Nộp đơn cho vị trí :*TDV OTC Quảng Ngãi

**LÝ LỊCH CÁ NHÂN**

Họ và tên :**PHẠM QUỐC VIỆT**

Ngày sinh : 01-01-1990: Hộ Khẩu: Quế Thuận, Quế Sơn, Quảng Nam

Địa chỉ Liên hệ : Thôn Điền Hòa, Xã Nghĩa Điền, Huyện Tư Nghĩa, Tỉnh Quảng Ngãi

Điện thoại : 0911 943 469

Email: ***phamquocviet010190@gmail.com***

Kinh nghiệm :5 năm làm sale ngành dược phẩm

**QUAN ĐIỂM NGHỀ NGHIỆP**

Làm việc hết mình, lắng nghe, học hỏi ,chăm chỉ .

**TRÌNH ĐỘ HỌC VẤN**

**08/2010- 08/2012**

**TRƯỜNG TRUNG CẤP TỔNG HỢP ĐÔNG NAM Á**

Chuyên nghành: Kinh Doanh Xuất Nhập Khẩu

**KINH NGHIỆM LÀM VIỆC**

**08/2012 -08/2014** :**Công ty TNHH DP Á Âu**

**Chức vụ** :**Nhân viên kinh doanh**  
**Công việc cụ thể :**TDV tại Tp Hồ Chí Minh

- Chăm sóc khách hàng( Nhà thuốc) trên địa bàn mình phụ trách. Ghé thăm khách hàng theo lịch tuyến cố định, giới thiệu sản phẩm, chốt đơn hàng, theo dõi công nợ, tìm hiểu đối thủ cạnh tranh, thực hiện các báo cáo hàng ngày, tuần, tháng thật chính xác theo đúng thời gian quy định.

- Có kế hoạch mở rộng khách hàng, tăng doanh số theo tháng tháng, quý, năm

- Triển khai các chương trình khuyến mãi, quà tặng đến khách hàng một cách trung thực, nghiêm chỉnh. Nhằm tăng hiệu quả công việc, tăng cường mối quan hệ giữa bản thân, công ty đến với khách hàng.

Mức độ hoàn thành công việc:

- Hoàn thành các mục tiêu doanh số theo tháng, quý, năm .

- Được xếp loại TDV loại A hai năm liên tiếp

**09/2014 -09/2017** :**Công ty cổ phần Dược Phẩm Hoa Thiên Phú**

**Chức vụ** :**Nhân viên kinh doanh**  
**Công việc cụ thể:**TDV tại Quảng Ngãi

- Chăm sóc khách hàng( Nhà thuốc) trên địa bàn mình phụ trách. Ghé thăm khách hàng theo lịch tuyến cố định, giới thiệu sản phẩm, chốt đơn hàng, theo dõi công nợ, tìm hiểu đối thủ cạnh tranh, thực hiện các báo cáo hàng ngày, tuần, tháng thật chính xác theo đúng thời gian quy định.

- Bán hàng, giao hàng thu tiền theo đúng trình tự

- Có kế hoạch mở rộng khách hàng, tăng doanh số theo tháng tháng, quý, năm

- Triển khai các chương trình khuyến mãi, quà tặng đến khách hàng một cách trung thực, nghiêm chỉnh. Nhằm tăng hiệu quả công việc, tăng cường mối quan hệ giữa bản thân, công ty đến với khách hàng.

**09/2017 -02/2018 :Công ty cổ phần Dược Merap**

**Chức vụ : nhân viên kinh doanh**

**Công việc cụ thể :**TDV ETC kênh phòng khám

- Giới thiệu sản phẩm,dịch vụ đến với khách hàng là BS tại phòng khám bệnh viện, phòng khám tư nhân trên địa bàn được phân công phụ trách

- Có kế hoạch thăm viếng tại phòng khám, khoa, nhà riêng nhằm tăng cường mối quan hệ, gia tăng doanh số, gia tăng các SP

- Kiểm tra giám sát các toa hàng đối thủ cạnh tranh , để tìm kiếm các khách hàng mục tiêu

- Theo dõi đối chiếu công nợ, hoàn thành các báo cáo chính xác theo đúng thời gian quy định

**02/2018- Now: Công ty TNHH Mega Lifesciences**

**Chức vụ : nhân viên kinh doanh**

**Công việc cụ thể :**TDV OTC Tỉnh Quảng Ngãi

- Chăm sóc khách hàng( Nhà thuốc) trên địa bàn mình phụ trách. Ghé thăm khách hàng theo lịch tuyến cố định, giới thiệu sản phẩm, chốt đơn hàng, theo dõi công nợ, tìm hiểu đối thủ cạnh tranh, thực hiện các báo cáo hàng ngày, tuần, tháng thật chính xác theo đúng thời gian quy định.

- Có kế hoạch mở rộng khách hàng, tăng độ bao phủ sản phẩm trên kệ thuốc, tăng doanh số theo tháng tháng, quý, năm

- Triển khai các chương trình khuyến mãi, quà tặng đến khách hàng một cách trung thực, nghiêm chỉnh. Nhằm tăng hiệu quả công việc, tăng cường mối quan hệ giữa bản thân, công ty đến với khách hàng.

Mức độ hoàn thành công việc:

- Hoàn thành các mục tiêu doanh số theo tháng, đạt độ bao phủ 100% sản phẩm công ty

**KỸ NĂNG**

- Biết lắng nghe, học hỏi tiếp thu từ quản lý, đồng nghiệp, bạn bè.

- Có Khả năng thuyết phục khách hàng, cộng bản tính chân thành, siêng năng được đánh giá cao

- Thành thạo các kỹ năng cơ bản về Words, Excel.

- Có kinh nghiệm trong lĩnh vực sale dược phẩm nhiều năm, nắm được thị trường, khách hàng trong tỉnh

**SỞ THÍCH CÁ NHÂN**

- Thích chơi thể thao. Đá banh là môn yêu thích

- Thích khám phá những điều mới mẽ