**CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM**

Độc lập – Tự do – Hạnh Phúc



## **SƠ YẾU LÝ LỊCH**

**1. Thông tin cá nhân:**

**Họ và tên:** **NGÔ THỊ NGỌC MY**

**Ngày sinh:** 21-02-1994

**Giới tính:** Nữ

**Tình trạng hôn nhân:** Độc thân

**Quốc tịch:** Việt Nam

**Thường trú tại:** Thôn Bình Hòa, Xã An Dân, Huyện Tuy An, Tỉnh Phú Yên.

**Dân tộc:** Kinh

**Tôn Giáo:** Không

**2**.**Thông tin liên lạc:**

**Điện thoại:** **0988.559.828**

**Email:** ngothingocmy.py@gmail.com

**3. Trình độ chuyên môn:**

**Bằng cấp đạt được:** - **Dược sỹ Trung Cấp**

1. **Những kỹ năng chính:**

- Kỹ năng giao tiếp và đàm phán, xử lý tốt tình huống và giải quyết vấn đề nhanh.

- Khả năng làm việc độc lập cao và phối hợp nhóm tốt.  
- Năng động, tự tin, nhiệt tình, trung thực, chịu khó.  
- Có sáng kiến, chủ động, tự điều hành, tính kỷ luật cao.   
- Có khả năng đi công tác xa.

- Thành thạo vi tính: Word, Excel. Internet,….

**5. Tính cách:**

- Cẩn thận, trung thực, siêng năng, nhiệt tình, chịu khó, ham học hỏi và năng động.

- Có khả năng chịu áp lực cao và cầu tiền.

**6. Kinh nghiệm làm việc:**

**- Có kinh nghiệm làm việc trên 04 năm.**

1. **Nhà Thuốc An Nhiên (trực thuộc công ty MEDICO) – Đà Nẵng**

***+ Chức danh: Nhân viên bán thuốc***

Từ 01/2015 đến 05/2016

**+ 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.
* Theo dõi Xuất – Nhập – Tồn, báo cáo số liệu hàng tháng cho giám đốc.
* Thu thập thông tin thị trường thuốc, thông tin các loại thuốc và nhóm thuốc để bổ sung kiến thức.

**II. Công ty Cổ phần Dược Merap**

***+ Chức danh: Trình Dược Viên ETC – KV Huế***

**+Quá trình làm việc: Phụ trách Sale Rep ETC Huế từ tháng 06/2016 đến tháng 08/ 2018**

**-** Trong quá trình làm việc tạo Công Ty CP Dược Merap tôi thường xuyên đượ traning kiến thức về chuyên môn sản phẩm và bệnh học.

- Được công ty cho tham gia các lớp học về Kỹ năng mềm, kỹ năng trình dược ở Hà Nội và Tp Hồ Chí Minh.

- Tham gia các buổi Workshop Tender do công ty tổ chức với chuyên gia Công ty Deawong Hàn Quốc đứng lớp tháng 07/2016 tại Đà Nẵng

- Thường xuyên hỗ trợ Bác sĩ tham gia các hội thảo, hội nghị lớn tổ chức tại Đà Nẵng như Hội nghị khoa học chuyên đề Tai Mũi Họng do công ty Merap tổ chức và Hội nghị Tai Mũi Họng miền Trung.

**-** Lập kế hoạch bán hàng tại các bệnh viện, phòng khám lớn tại KV Huế phụ trách.

* Triển khai các hoạt động giới thiệu sản phẩm, các chương trình khuyến mãi, và chăm sóc khách hàng.
* Duy trì mối quan hệ bán hàng và phát triển, Thu thập các thông tin phản hồi từ thị trường
* Bảo đảm tăng trưởng doanh số hàng tháng , quý và năm .
* Theo dõi, mua hồ sơ thầu.

**+ Thành tích đạt được:**

* **Đạt Medical Rep quý 4 /2016, quý 3,4 năm 2017, quý 1/2018**
* **Năm 2017 đạt Danh hiệu Best Seller MEDORAL AWARD.**
* **Và 1 số giải thưởng team như: Tăng trưởng Sale Bắc Trung Bộ, Chiến binh Medoral Bắc Trung Bộ.**

**IV. HIỆN NAY**.

Sau 4 năm làm việc tôi đã tích lũy rất nhiều kinh nghiệm trong công việc: kỹ năng giao tiếp, kỹ năng bán hàng,các kiến thức sản phẩm, đánh giá được khách hàng, khách hàng tiềm năng, đối thủ và sản phẩm cạnh tranh và cũng đạt được những thành tích trong quá trình vừa học vừa làm hơn 2 năm tại Công Ty cổ phần Dược Merap.

Tôi tự tin ứng cử vào vị trí TVD ETC khu vực Đà Nẵng của Công ty. Với tinh thần cầu tiến không ngại khó không ngại khổ và nhiệt huyết tuổi trẻ cũng như tinh thần vượt thử thách trên con đường mình đã chọn.   
Trân Trọng!

**Đà Nẵng, ngày 02 tháng 09 năm 2018**

**Ứng viên: Ngô Thị Ngọc My**