Họ và tên : Đinh Văn Vinh

Sinh ngày : 04/01/1985

Địa chỉ thường trú : 211 Phạm Văn Đồng TP BMT ,tỉnh Đăk lăk

Nơi ở hiện tại : 211 Phạm Văn Đồng TP BMT ,tỉnh Đăk lăk

Điện thoại : 0905.349.963

Email : dinhvanvinh09@gmail.com

* **Tóm tắt về bản thân.**

Bản thân tôi là người vui vẻ ,hòa đồng ,năng động và nhiệt tình . Sở thích của tôi là đọc sách và kinh doanh.

* **Mục tiêu nghề nghiệp.**

+ Mục tiêu ngắn hạn 2 tháng :

Cố gắng làm quen với môi trường của công ty một cách nhanh nhất . Đáp ứng các tiêu chí KPI của bộ phân để trở thành nhân viên chính thức.

+ Mục tiêu dài hạn trên 6 tháng :

Tôi mong muốn được làm trong môi trường chuyên nghiệp và nhiều thử thách

Không ngừng học hỏi và nâng cao các kỹ năng của bản thân để tiến lên một vị trí xa hơn qua đó ghóp phần xây dựng tuyến bán hàng hiệu quả nhất , phù hợp với chiến lược công ty đề ra . Bằng những kinh nghiệm làm việc và sự hiểu biết làm hài lòng khách hàng tôi tin mình sẽ đóng góp phần nào đó cho sự phồn thịnh của quí công ty .

# \*KỸ NĂNG

* Có khả năng làm việc nhóm .
* Kỹ năng giao tiếp, thuyết phục.
* Chủ động và cầu tiến .
* Trách nhiệm và có tính kỉ luật cao.
* Có khả năng làm việc dưới áp lực công việc cao.

# \*kinh nghiệm

***10/2014-6/2016***  **: CÔNG TY TNHH Thiện Tâm Medical**

**Vị trí công tác :Trình Dược Viên**

* Giới thiệu các dược phẩm của công ty tới các nhà thuốc trên địa bàn được giao .
* Lập và thực hiện kế hoạch bán hàng nhằm đạt chỉ tiêu phân bổ.
* Nắm bắt thông tin tốt về khách hàng và thị trường .
* Xây dựng mối quan hệ với khách hàng trên địa bàn mình phụ trách .
* Xây dựng hình ảnh công ty đến với các khách hàng tại địa bàn phụ trách.
* Thực hiện các báo cáo định kỳ theo quy định của bộ phận.
* Duy trì việc chăm sóc khách hàng cũ để tăng cao doanh số bán hàng , mở rộng thị trường và tìm kiếm khách hàng mới .
* Triển khai đầy đủ và hiệu quả các chương trình , chính sách thông tin từ công ty tới các khách hàng .

***07. 2016 – 09.2017*** : công ty tnhh unison việt nam

**Vị trí công tác :** *Trình dược viên*

* Đi thị trường khảo sát thực tế tình hình lượng thuốc được tiêu thụ của mỗi nhà thuốc. Nhận đơn hàng từ khách hàng và chuyển thông tin về cho công ty theo quy trình bán hàng.
* Lập kế hoạch làm việc rõ ràng và hoàn tất báo cáo đầy đủ theo sự chỉ đạo của cấp quản lý.
* Lập danh sách khách hàng mới gửi về cho quản lý.
* Giới thiệu các dược phẩm của công ty tới các nhà thuốc trên địa bàn được giao.
* Truyền thông về thông tin sản phẩm đến khách hàng một cách trung thực.
* Lập và thực hiện kế hoạch bán hàng nhằm đạt chỉ tiêu phân bổ.
* Báo cáo kết quả theo kế hoạch: Tuần/tháng/quý.
* Xây dựng mối quan hệ với khách hàng trên địa bàn mình phụ trách.
* Triển khai đầy đủ và hiệu quả các chương trình , chính sách thông tin từ công ty tới các khách hàng .

***10. 2017 -06.2018*** : Công ty cổ phần dược phẩm Đô THÀNH

**Vị trí công tác :** *Trình Dược Viên*

* .Giới thiệu các dược phẩm của công ty tới các nhà thuốc trên địa bàn được giao .
* Lập và thực hiện kế hoạch bán hàng nhằm đạt chỉ tiêu phân bổ.
* Xây dựng mối quan hệ với khách hàng trên địa bàn phụ trách .
* Xây dựng hình ảnh công ty đến với các khách hàng
* Thực hiện các báo cáo định kỳ theo quy định của bộ phận.
* Duy trì việc chăm sóc khách hàng cũ để tăng cao doanh số bán hàng , mở rộng thị trường và tìm kiếm khách hàng mới .

***07. 2018 – 10.2019*** : công ty CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM NAM HÀ

**Vị trí công tác :** *Trình dược viên*

* Đi thị trường khảo sát thực tế tình hình lượng thuốc được tiêu thụ của mỗi nhà thuốc. Nhận đơn hàng từ khách hàng và chuyển thông tin về cho công ty theo quy trình bán hàng.
* Lập kế hoạch làm việc rõ ràng và hoàn tất báo cáo đầy đủ theo sự chỉ đạo của cấp quản lý.
* Lập danh sách khách hàng mới gửi về cho quản lý.
* Giới thiệu các dược phẩm của công ty tới các nhà thuốc trên địa bàn được giao.
* Truyền thông về thông tin sản phẩm đến khách hàng một cách trung thực.
* Lập và thực hiện kế hoạch bán hàng nhằm đạt chỉ tiêu phân bổ.
* Báo cáo kết quả theo kế hoạch: Tuần/tháng/quý.
* Xây dựng mối quan hệ với khách hàng trên địa bàn mình phụ trách.
* Triển khai đầy đủ và hiệu quả các chương trình , chính sách thông tin từ công ty tới các khách hàng