CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM

Độc lập-Tự do –Hạnh phúc

❧•❧

**ĐƠN XIN VIỆC**

***Kính gửi : Phòng Nhân Sự Abbott Nutrition International***

Tôi tên : Nguyễn Thế Bằng

Ngày sinh : 20/09/1991

Nơi sinh : Cần Thơ

Giới tính : Nam

Trình độ văn hóa : : Trung học chuyên nghiệp

Trình độ chuyên môn : Dược sĩ trung học

Điện thoại : 0939 502 599

Email : [Ngthebang.ct@gmail.com](mailto:Ngthebang.ct@gmail.com)

Địa chỉ : 110B hẻm 112 đường Trần Phú P.Cái Khế,Ninh Kiều,Cần Thơ

Tôi có nguyện vọng xin vào công ty vị trí trình dược viên ngành hàng dinh dưỡng . Những bằng cấp và kỹ năng hiện có của tôi:.

* Bằng dược sĩ trung học, tốt nghiệp năm 2012
* Vi tính :Microsoft word, Microsoft excel
* **Kinh nghiệm hiện có:**
* Từ 2/2017 đến 01/01/2020: CTY CP Dược Hậu Giang   
  - Chức vụ : Trưởng nhóm bán hàng  
  - Công việc :   
  + Xây dựng kế hoạch bán hàng cho team theo kế hoạch công ty ( tháng, quý, năm ) . Đảm bảo mọi thành viên trong team bám sát kế hoạch và đạt doanh số cao nhất   
  + Tổng hợp báo các thành viên trong team hàng tháng gửi cho ASM  
  + Thúc đẩy doanh số và tạo mối quan hệ với các CTY phân phối dược phẩm trong khu vực   
  + Hướng dẫn, đào tạo và tham gia đánh giá góp ý kiến về các nhân viên bán hàng mới   
  + Thảo luận, ký kết và duy trì các hợp đồng với khách hàng có doanh số lớn trong khu vực được phân công
* Thành tích : toàn team đạt doanh số từng quý và năm 2017 , doanh số quý 1 2018 tăng trưởng 27%
* Từ 1/2016 đến 1/2017 : CTY CP Dược Hậu Giang
* Chức vụ : Nhân viên bán hàng kênh phòng mạch + OTC
* Công việc :   
  + Tìm kiếm khách hàng hệ phòng mạch phòng khám tiềm năng , chăm sóc các khách hàng mới và củ

+ Tư vấn, bán và duy trì doanh số cho các sản phẩm chủ lực của cty (kênh sản - nhi)

+ Hướng dẫn , đào tạo và tham gia đánh giá góp ý kiến về các nhân viên bán hàng mới  
+ Lập kế hoạch bán hàng ( tháng, quý , năm )

* Thành tích : đạt 112% chỉ tiêu kinh doanh được giao 2016
* Từ 9/2013 đến 12/2015 : CTY CP Dược Hậu Giang chi nhánh Nha Trang
* Chức vụ : Nhân viên bán hàng OTC
* Công việc :   
  + lập kế hoach bán hàng ( tháng, quý, năm )

+ Tìm kiếm khách hàng tiềm năng, chăm sóc và phát triển các khách hàng mới và củ

* Thành Tích : Hoàng thành tốt và vượt chỉ tiêu kinh doanh hằng năm được giao

● Trình dược viên OTC tại công ty cổ phần dược phẩm INDICO ( khu vực Cần Thơ và tỉnh Sóc Trăng ) từ 07/2012 – 08/2013

* **Đôi nét về kĩ năng mềm bản thân :**
* Khả năng làm việc theo nhóm , hoặc làm việc độc lập ( được đào tạo qua các kỳ team work, team building hằng năm )
* Kỹ năng giao tiếp và trình bày tốt có thể trình bày mạch lạc trước đám đông
* Am hiểu về việc lập kế hoạch kinh doanh , kế hoạch bán hàng và có khả năng phân tích, báo cáo dự báo doanh thu theo từng quý , từng năm .
* Am hiểu về tâm lý khách hàng và tâm lý nhân viên .
* Năng động và nhiệt huyết với công việc ( đạt doanh số tất cả các tháng , hoàn thành chính xác mọi yêu cầu kèm theo theo tiêu phí công ty trong thời gian sớm nhất )
* Có mục tiêu trong công việc , định hướng phát triển tương lai lâu dài

Với những kiến thức và kỹ năng hiện có tôi tự tin có thể làm tốt được công việc được giao.Và hòan tòan phù hợp với vị trí công việc mà tôi đã đề nghị ở trên.Tôi rất mong có cơ hội phỏng vấn để trình bày bản thân rõ hơn . Kính mong sự xem xét của quý công ty

Cần Thơ, ngày 31 tháng 01 năm 2020

*Kính đơn*

Nguyễn Thế Bằng