



THÔNG TIN CÁ NHÂN

Giới tính : Nam
Tình trạng hôn nhân : Độc thân
Quốc tịch : Việt Nam
Vị trí : **Digital marketing**

Họ và tên : Quach Van Nam Điện thoại : 0937 085 911
Ngày sinh : 24/06/1997 Email : namquachvan911@gmail.com

THÔNG TIN TỔNG QUAN

- Thành thạo quảng cáo trên các nền tảng mạng xã hội phổ biến nội địa như **Facebook, Tiktok, Zalo, Google, MGID, Admicro**.
- Có khả năng và đã từng nghiên cứu thị trường, triển khai quảng cáo quốc tế với **Reddit, LinkedIn, Twitter, Facebook,...**
- Xây dựng kế hoạch nội dung bám sát với kế hoạch marketing của chủ đầu tư và giảm **chi phí marketing xuống dưới 30%** so với thị trường chung tại Cenland.
- Có hơn 4 năm kinh nghiệm thực chiến với thị trường bất động sản nhà ở, du lịch tại Hạ Long, Sầm Sơn, Phú Quốc, Nha Trang, Phan Thiết,... nắm rõ số liệu của nhiều dự án từ năm 2010 trở lại đây.
- Có kinh nghiệm, khả năng thực hiện nhiều nội dung công việc liên quan đến marketing_fullstack.
- Có kiến thức marketing tổng quát, hiểu về hành trình hành vi người mua hàng, khả năng **định hướng, lập kế hoạch tuyển nội dung bài viết** hỗ trợ tốt cho xây dựng branding.
- Có khả năng sử dụng các công cụ nghiên cứu, đo lường thị trường phổ biến như Google Analytics, Google Search Console, Similar web, Google trend, Google Destination, Google Alerts, BigSpy, Erank, Marmalead,...
- Có tinh thần làm việc bền bỉ, quyết tâm cao để đạt được mục tiêu, tư duy sáng tạo, học hỏi nhanh.
- Liên tục cập nhật các kiến thức cần thiết trong và ngoài ngành liên quan đến công nghệ, tài chính, kinh tế vĩ mô: SQL, AI media, CSS, Java, Python, Canva, PTS, Premier,...
- Có khả năng sử dụng các công cụ nghiên cứu, đo lường thị trường phổ biến như Google Analytics, Google Search Console, Similar web, Google trend, Google Destination, Google Alerts, BigSpy, Erank, Marmalead,...

KINH NGHIỆM LÀM VIỆC THỰC TẾ

8/2023 - 4/2024 &
6/2019 - 6/2020

CÔNG TY TNHH SPRAYWAY TPR VIỆT NAM

Vị trí: Senior sales executive

Công việc:

- Chăm sóc và quản lý các đại lý hiện có, phát triển các đại lý mới khi điều kiện thuận lợi.
- Chăm sóc và hỗ trợ khách hàng là các nhà máy đang sử dụng sản phẩm của công ty tại **thị trường miền Bắc**.
- Theo dõi lịch sử bán hàng của các đại lý, đề xuất các chương trình bán hàng phù hợp để gia tăng doanh số.
- Tham gia vào kế hoạch phát triển các dòng sản phẩm mới của công ty
- **Đề xuất phương án bán hàng cạnh tranh với đối thủ hiện có.**
- Phát triển, đưa **doanh số tại Sprayway lên mức cao nhất giai đoạn 2016 - 2020**
- Thường xuyên cập nhật tình hình thị trường trong các giai đoạn.
- Xây dựng mối quan hệ thân thiết với các đại lý chính trong chuỗi phân phối sản phẩm.
- Đại diện doanh nghiệp trong xử lý các vấn đề về hàng giả, hàng nhái, hàng kém chất lượng.

3/2021 - 3/2023

CÔNG TY CỔ PHẦN BẤT ĐỘNG SẢN THẾ KỶ

Vị trí: Sales and marketing executive

Công việc:

- **Xây dựng kế hoạch tìm kiếm khách hàng trên các nền tảng khác nhau từ Facebook, Zalo, LinkedIn,...**
- **Lên kế hoạch kinh doanh, lựa chọn sản phẩm phù hợp, có khả năng mang lại doanh thu cao nhất và khả thi nhất.**
- **Quản lý, hỗ trợ và đào tạo nhóm nhỏ tư vấn bán hàng từ 4 - 5 người.**
- Lựa chọn, tối ưu thiết kế hình ảnh quảng cáo, bài viết,...
- Liên tục cập nhật kiến thức về sản phẩm và duy trì vị trí trong những tư vấn viên hàng đầu của doanh nghiệp.
- Xây dựng quy trình bán hàng, xác định các bước và điểm chạm tới khách hàng.
- Nghiên cứu sản phẩm và nắm được các lợi thế bán hàng nhất định.

- Phân loại các yếu tố quyết định hàng vi mua hàng của khách hàng.
- Nghiên cứu đến **95% các dự án bất động sản** đang mở bán trên thị trường.
- Xây dựng kế hoạch nội dung bám sát với kế hoạch marketing của chủ đầu tư và giảm **chi phí marketing xuống dưới 30%** so với thị trường chung.
- Phân tích thị trường để xác định các thời điểm thích hợp của dự án bất động sản.
- Trực tiếp tư vấn khách hàng về các dự án và hỗ trợ xây dựng phương án tài chính phù hợp.
- Xây dựng các bộ tài liệu phù hợp bao gồm Google Map, các bài báo, các video chỉ dẫn thực tế, các hình ảnh, video so sánh theo thời gian,...
- Sử dụng bộ công cụ SEO, Ahref, Google analytics, Google trend, Google Destination, Webmaster tools, Google Alerts, trong nghiên cứu thị trường.

7/2020 - 3/2021

CÔNG TY CỔ PHẦN XNK VÀ SẢN XUẤT NỘI THẤT HPL BÌNH XUYỀN

Vị trí: Digital marketing executive

Công việc:

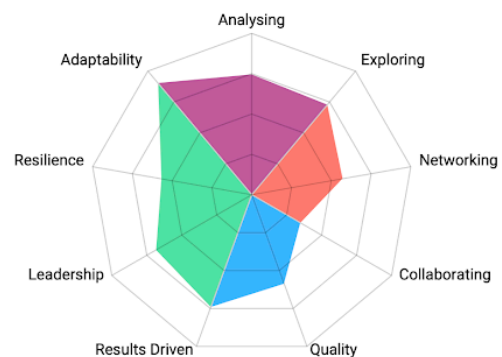
- Lên kế hoạch quảng cáo tăng nhận diện thương hiệu của doanh nghiệp và tìm kiếm khách hàng trên các nền tảng Facebook, Zalo, LinkedIn,...
- Quản lý các nền tảng trực tuyến của doanh nghiệp bao gồm website, Facebook, Zalo, LinkedIn,...
- Tối ưu hoá từ khoá SEO, thẻ tiêu đề, đường dẫn trang web, phần mô tả, đi link, back link về trang web,...
- Tham gia xây dựng website bán hàng E-Jager từ ý tưởng, chức năng, công nghệ, đăng ký thủ tục thông báo Bộ Công Thương,...
- Tham gia xây dựng trang bán hàng trên nền tảng thương mại điện tử Alibaba.
- Làm đầu mối liên hệ hợp tác với các đơn vị **đối tác truyền thông: Ngọc Việt Media, Mia Film,...**
- Tham gia thuyết trình về sản phẩm, sự kiện khai trương showroom bán hàng, sự kiện tài trợ của doanh nghiệp,...

BẰNG CẤP/ HỌC VẤN

- Cử nhân Quản trị kinh doanh, trường Đại học Điện Lực

KIẾN THỨC/ KỸ NĂNG

- Tư duy logic, phân tích, tổng hợp.
- Thiết kế cơ bản Canva, Adobe Photoshop.
- Kỹ năng ứng dụng AI mới nhất.
- Tin học văn phòng thành thạo.
- Đàm phán, thuyết phục khách hàng.
- **Ngoại ngữ: Tiếng Anh giao tiếp, tiếng Hàn cơ bản.**
- Lập kế hoạch và sắp xếp thời gian hợp lý.



Nam Quach Van

Adaptable

Analytical

Focused

Thinking

Analysing | Exploring

Nam is comfortable in dealing with numerical data to understand problems and solve them. Nam tends to be factual and uses evidence to support their hypothesis.

Nam is curious and likes to explore new ideas and approaches. When faced with a problem, Nam tends to think out of the box and enjoys considering a wide range of alternatives. Nam looks for opportunities to learn and thrive in roles which offer them novelty and variety. On the flip side, Nam may get bored in routines and at times may be perceived as overly optimistic or having impractical ideas.

Connecting

Networking | Collaborating

Nam can take time to establish rapport with new people and may be reserved in group settings. Nam may prefer to work independently and can find it uncomfortable to be the center of attention.

Nam tends to keep their opinions to themselves and avoids getting involved in problems of their co-workers. Nam can be quite competitive and may be skeptical about people unless proven otherwise. Nam may take decisions without considering the viewpoints of others.

Executing

Quality | Result Driven

Nam tends to be systematic, methodical and organised and delivers within deadlines. Nam is reliable and disciplined and driven to achieve their goals.

Nam doesn't get lost in detail however can sometimes overlook mistakes.

Progressing

Leadership | Resilience | Adaptability

Nam is comfortable with working in rapidly changing environments.

Nam enjoys discovering new cultures and approaches and the learning opportunities these bring.

Nam is focused and drives their team towards desired outcomes.

Nam may feel demotivated when faced with negative feedback or setbacks.

Role Fit

- Roles involving working with different cultures or geographies.
- Roles requiring varied/changing competencies over time.
- Roles which relate to research, analysis, data analytics or applying rational thinking to solve problems.
- Roles with clear goals or timelines, where performance can be easily measured.

Organization Fit

- Organisations that offer opportunities to grow across different business units and geographies.
- Organisations that promote evidence based critical thinking.
- Organisations that are fast paced, results oriented and offer clear career paths linked to your performance.