



# NGUYỄN THỊ THÚY HẰNG

## PROMOTION STAFF

☎ 0939902704

✉ thuyhang14803@gmail.com

Hiện tại em đang là sinh viên vừa tốt nghiệp đang chờ nhận bằng. Em là người hòa đồng, vui vẻ, kiên trì, trách nhiệm trong công việc và có khả năng làm việc trong môi trường áp lực cao. Bản thân em luôn sẵn sàng học hỏi và trao dồi kỹ năng chuyên môn để hoàn thành công việc một cách tốt nhất. Với kỹ năng và kiến thức đã có cùng tinh thần cầu tiến, em mong muốn có được cơ hội phát triển nhiều hơn trong lĩnh vực FMGC, cũng như được đóng góp một phần sức lực của bản thân vào thành công của công ty.

## MỤC TIÊU NGHỀ NGHIỆP

### Ngắn hạn:

- Áp dụng kiến thức chuyên môn sẵn có để hoàn thành nhiệm vụ được giao.
- Tích lũy kinh nghiệm, trao dồi kiến thức và kỹ năng trong lĩnh vực kinh doanh bán lẻ hàng hóa, thông qua đó giúp công ty đạt được mục tiêu kinh doanh.

### Dài hạn:

- Trở thành chuyên viên ngành hàng trong 3-5 năm tới.

## TRÌNH ĐỘ HỌC VẤN

### ĐẠI HỌC KINH TẾ TP.HCM | 2021 - 2024

- Chuyên ngành: Quản trị Kinh Doanh
- GPA: 3.89/4.0

## CHỨNG CHỈ

- TOEIC: 785 (Listening & Reading)
- Chứng chỉ tin học văn phòng quốc tế IC3

## GIẢI THƯỞNG

- 2 Giải A Giải thưởng Nhà nghiên cứu trẻ UEH 2024 với đề tài nghiên cứu liên quan đến Quản trị nguồn nhân lực
- Giải Nhất Đề tài môn học xuất sắc UEH 500 2023 với đề tài liên quan đến môn học Quản trị nguồn nhân lực

## KỸ NĂNG

- Tin học văn phòng: word, excel, powerpoint
- Giao tiếp và thuyết phục
- Quản lý thời gian và lập kế hoạch hiệu quả
- Làm việc nhóm và làm việc độc lập
- Sử dụng công cụ thiết kế canva

## KINH NGHIỆM LÀM VIỆC

### Công ty cổ phần Việt Tinh Anh

#### Thực tập sinh phòng Sales | 7/2024 - 10/2024

- Khảo sát, nghiên cứu thị trường: Thu thập các thông tin về chương trình khuyến mãi của các thương hiệu trong ngành tã, sữa, FMCG, F&B trên nền tảng thương mại điện tử
- Market visit các cửa hàng CVS và Miniso: thăm hỏi về tình hình kinh doanh và số lượng sell out trung bình mỗi ngày của sản phẩm công ty phân phối, hỗ trợ thay đổi layout trưng bày (nếu cần) và tạo mối quan hệ với cửa hàng trưởng
- Hỗ trợ công tác chào hàng của team B2B: cập nhật hình ảnh và các thông tin liên quan của sản phẩm cho các tài liệu chào hàng, báo giá

## KẾT QUẢ

- Hỗ trợ đội ngũ kinh doanh trong việc phân tích và đưa ra chiến lược tiếp cận, chào hàng đến 5 khách hàng doanh nghiệp mới