

NGUYỄN THỊ MỸ HẠNH

Circle K - Category Staff

✉ myhanhh1011@gmail.com ☎ +84 964 305 135 📍 Ha Noi

🌐 www.linkedin.com/in/myhanhngg 📅 10/11/1997



ABOUT ME

With 4 years of experience in Key Account Management and E-commerce Operation. Possessing a strong skill set in customer service, sales, marketing campaigns, reporting & analysis, presentation/pitching with a proficiency in designing and utilising MS Office tools for administrative tasks. I am a dynamic person, quick to learn and adapt quickly to any environment. I am seeking a challenging role to further develop skills and actively contribute within a dynamic working environment at Circle K.

WORK EXPERIENCE

Trang An Trading Joint Stock Company

09/2024 – present

E-commerce Executive

- Assist in implementing the assigned category strategy, working with other departments to improve business operations and increase sales across online platforms.
- Research the market, competitors, and stores, gather information on market trends and competitor activities, and suggest improvements for online sales campaigns.
- Work directly with the Marketing partner (Onpoint) – the e-commerce service provider – to manage business paperwork, provide product information, and track the progress of product deliveries, product removals, and other changes in the process.
- Prepare and report sales and inventory information to the Line Manager, ensuring all operations are carried out accurately and effectively, helping to meet sales and profit goals.

Shopee Viet Nam

10/2020 – 08/2024

Business Development - Key Account Management

Main Position

- Managed group potential sellers, negotiated and promoted cooperation, achieving an average sales growth of 10-15%.
- Established long-term goals and developed strategic business plans for sellers on Shopee, covering shop, operations, pricing strategies, promotional programs, and effective marketing tools.
- Analyzed business performance and provided sellers with insights into products, market trends, and competitors.
- Sold Shopee marketing packages, consistently achieving 100% of monthly sales KPIs.
- Prepared weekly reports on progress, results, challenges, and opportunities for senior management.
- Collaborated with cross-functional teams to design and execute category-specific sales campaigns.

Achievements

- Successfully onboarded 20%+ new sellers from other platforms, contributing to a 100% increase in monthly orders despite market challenges. (COVID-19).
- Led the "Livestream Initiative" project, conducting 10+ demo sessions for sellers; increased the monthly rate of livestream sellers from 5-6% to 25-40%.

EDUCATION

COMMERCIAL LAW

2015 – 2019

THUONG MAI UNIVERSITY

Degree classification: Good

SKILL

- **Business Development & Customer Relationship Management:** Market research, customer engagement, and sales strategy execution.
- **Communication & Negotiation:** Strong interpersonal and persuasive skills to drive customer satisfaction and business growth.
- **Problem-Solving:** Analytical mindset to identify issues, propose solutions, and implement effective resolutions.
- **Data Analysis:** Proficient in extracting insights from data to inform business decisions.

- **Tools & Software:** Microsoft Office Suite (Excel, PowerPoint, Word).
- **Languages:** English.

Nguyễn Thị Mỹ Hạnh

Circle K - Nhân viên ngành hàng

✉ myhanhh1011@gmail.com

☎ +84 964 305 135

📍 Hà Nội

📅 10/11/1997

🌐 linkedin.com/in/myhanhngg



GIỚI THIỆU

4 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực Phát triển kinh doanh Thương mại điện tử, tôi đã trau dồi các kỹ năng vững chắc trong dịch vụ khách hàng, kỹ năng kinh doanh bán hàng, triển khai chiến dịch marketing, phân tích báo cáo, thuyết trình, cũng như thành thạo thiết kế và sử dụng các công cụ MS Office trong công việc hành chính. Là một người năng động, có khả năng học hỏi nhanh và thích nghi tốt với mọi môi trường, tôi mong muốn tìm kiếm một vị trí thách thức để phát triển bản thân và đóng góp tích cực trong môi trường làm việc năng động tại Circle K.

KINH NGHIỆM LÀM VIỆC

Chuyên viên vận hành sàn Thương mại điện tử

09/2024 – Hiện tại

Công ty Cổ phần Thương mại Tráng An

- Hỗ trợ triển khai chiến lược ngành hàng được giao, phối hợp với các bộ phận để tối ưu hóa hoạt động kinh doanh và doanh thu của các kênh bán hàng online.
- Khảo sát thị trường, đối thủ cạnh tranh và các cửa hàng để nắm bắt xu hướng thị trường và đánh giá hoạt động của đối thủ, từ đó đưa ra các chiến lược cải tiến cho các chiến dịch bán hàng.
- Làm việc trực tiếp với đối tác Marketing (Onpoint) – đối tác cung cấp dịch vụ thương mại điện tử – về các thủ tục giấy tờ kinh doanh, thông tin sản phẩm, tiến độ các hoạt động giao nhận sản phẩm, ngừng sản phẩm và các thay đổi khác trong quy trình vận hành.
- Thực hiện báo cáo các thông tin liên quan tới bán hàng, tồn kho của hàng hóa trực tiếp với Quản lý Trực Tiếp đảm bảo tất cả các hoạt động vận hành được thực hiện chính xác và hiệu quả, góp phần vào việc đạt được mục tiêu doanh thu và lợi nhuận.

Nhân viên phát triển Kinh doanh - Key Account Management

10/2020 – 08/2024

Shopee Việt Nam

Trách nhiệm chính:

- Hợp tác và thúc đẩy phát triển với nhóm các nhà bán hàng tiềm năng, đàm phán và thúc đẩy hợp tác, giúp tăng trưởng doanh số trung bình 10-15%.
- Xây dựng mục tiêu dài hạn và phát triển kế hoạch kinh doanh chiến lược cho các nhà bán hàng trên Shopee, bao gồm tối ưu gian hàng, vận hành, tối ưu giá cả, chương trình khuyến mãi và công cụ marketing hiệu quả.
- Phân tích hiệu suất kinh doanh và cung cấp dữ liệu chi tiết về sản phẩm, xu hướng thị trường, đối thủ cạnh tranh cùng nhà bán hàng.
- Tư vấn và triển khai các gói giải pháp marketing trên Shopee, đạt 100% chỉ tiêu doanh số hàng tháng.
- Tổng hợp và phân tích báo cáo hàng tuần về tiến độ, kết quả, nhằm cải thiện hiệu suất và theo dõi được sự phát triển của các gian hàng với quản lý trực tiếp.
- Phối hợp với các bộ phận liên quan như Campaigns, Product,... để triển khai chiến dịch bán hàng theo từng ngành hàng.

Thành tựu:

- Kết nối và hỗ trợ hơn 20% nhà bán hàng từ nền tảng khác tham gia tại sàn Shopee, góp phần tăng trưởng đơn hàng, doanh thu mỗi tháng dù thị trường ảnh hưởng bởi COVID-19.
- Tham gia dự án "Livestream Initiative", thực hiện hơn 10 buổi demo cho nhà bán hàng; tỷ lệ livestream của nhà bán hàng tháng tăng từ 5-6% lên 25-40%.

HỌC VẤN

Đại học Thương mại

2015 – 2019

Chuyên Ngành Luật Thương mại

KỸ NĂNG

- **Phát triển Kinh doanh & Quản lý Quan hệ Khách hàng:** Nghiên cứu thị trường, tương tác khách hàng, triển khai chiến lược kinh doanh.
- **Giao tiếp & Đàm phán:** Khả năng thuyết phục và tương tác tốt nhằm thúc đẩy sự hài lòng của khách hàng và tăng trưởng kinh doanh.
- **Giải quyết vấn đề:** Tư duy phân tích, xác định vấn đề và đề xuất giải pháp hiệu quả, quản lý thời gian hiệu quả.
- **Phân tích dữ liệu:** Thành thạo việc khai thác dữ liệu để đưa ra quyết định kinh doanh.
- **Công cụ & Phần mềm:** Microsoft Office (Excel, PowerPoint, Word).
- **Ngoại ngữ:** Tiếng Anh.