



THÔNG TIN CÁ NHÂN



+84 356 642 718



nguyentrongnhan13092002@gmail.com



NGÀY SINH
13/09/2002



602/56A Điện Biên Phủ, Phường 22,
Quận Bình Thạnh, TP.HCM



nguyentrongnhan130902@gmail.com



https://www.facebook.com/profile.php?id=100007201830241

HỌC VẤN

TRƯỜNG ĐẠI HỌC VĂN LANG
2020 - 2024

Ngành Quản trị kinh doanh
(Chuyên ngành bán lẻ)

CHỨNG CHỈ

Chứng chỉ tiếng Anh

VSTEP

(Vietnamese Standardized Test of English) - Cấp bởi Trường Đại học Văn Lang - 05/2024

Điểm tổng: 6.0

Bậc: 4

NGUYỄN TRỌNG NHÂN

CỬ NHÂN NGÀNH QUẢN TRỊ KINH DOANH

GIỚI THIỆU

Là sinh viên tốt nghiệp ngành quản trị kinh doanh có mong muốn được tiếp thu thêm nhiều kinh nghiệm và được trải nghiệm làm việc ở môi trường chuyên nghiệp.

KINH NGHIỆM

NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN QUÂN ĐỘI MB

09/2024 - 12/2024

Chuyên viên chăm sóc khách hàng cá nhân

- Tư vấn và chăm sóc khách hàng sử dụng các sản phẩm dịch vụ tại MB (bao gồm cho vay thế chấp, tín dụng, mở tài khoản, thẻ tín dụng, thẻ thanh toán ...)
- Tìm kiếm và mở rộng tệp khách hàng cho ngân hàng theo quy trình được đào tạo của MB. Tiếp nhận phản hồi và xử lý thắc mắc theo nhu cầu của khách hàng.
- Thẩm định và đề xuất cấp tín dụng trong phạm vi được phân công.

CÔNG TY TNHH EUROSTELLAR

07/2025 - 10/2025

Chuyên viên hỗ trợ kinh doanh

- Chăm sóc và hỗ trợ khách hàng hiện tại: tiếp nhận yêu cầu, giải đáp thắc mắc, gửi tài liệu và hướng dẫn sử dụng sản phẩm.
- Theo dõi và hỗ trợ khách hàng tiềm năng, liên hệ sau báo giá, phối hợp với bộ phận Kỹ thuật để tư vấn giải pháp phù hợp.
- Quản lý và cập nhật dữ liệu khách hàng trên hệ thống, tổng hợp phản hồi để nâng cao chất lượng dịch vụ.

KỸ NĂNG CỨNG

- **Kỹ năng tin học:** Word, Excel, Powerpoint, Canva, Video editing...
- **Kỹ năng tìm kiếm và quản lý dữ liệu khách hàng:** thu thập thông tin, phân loại khách hàng tiềm năng, cập nhật và theo dõi trên hệ thống.
- **Kiến thức về sản phẩm/dịch vụ.**

SỞ THÍCH

- Thiết kế
- Tự kinh doanh
- Đọc sách
- Giao lưu với mọi người
- Chơi thể thao (đá bóng, cầu lông, bơi...)

KỸ NĂNG MỀM

• **Lãnh đạo và làm việc nhóm**

Phân bổ nhiệm vụ cho thành viên nhóm và giám sát quá trình làm việc.

Lắng nghe góp ý của các thành viên trong nhóm.

Đưa ra hướng đi tốt nhất cho hướng đi của nhóm.

Nắm rõ thế mạnh của mọi thành viên để phân bổ việc làm phù hợp.

• **Tạo dựng mối quan hệ lâu dài với mọi người**

Xây dựng mối quan hệ tốt với mọi người xung quanh.

Được sự tin tưởng của mọi người thông qua việc lắng nghe và chia sẻ.

MỤC TIÊU NGHỀ NGHIỆP

Mục tiêu ngắn hạn:

Trong công việc, tôi đặt ra các mục tiêu ngắn hạn cụ thể nhằm đạt hiệu suất cao nhất. Tôi sẽ tập trung vào việc mở rộng mối quan hệ và tìm kiếm cơ hội phát triển mới, với mục tiêu đạt được những kết quả rõ ràng ngay từ giai đoạn đầu.

Mục tiêu dài hạn:

Mục tiêu dài hạn của tôi là xây dựng một sự nghiệp bền vững, không ngừng học hỏi và phát triển bản thân để trở thành một chuyên gia trong lĩnh vực mình theo đuổi. Tôi mong muốn vận dụng những kỹ năng và kinh nghiệm của mình để không chỉ đạt được các mục tiêu cá nhân mà còn đóng góp vào sự thành công chung của tổ chức.