

## PHAM NGÂN HÀ

0971068750

nganha412999@gmail.com

Tổ 1, Phúc Đồng, Long Biên, Hà Nội

Sau hơn 3 năm kinh nghiệm làm việc, với những kiến thức và kinh nghiệm trong lĩnh vực kinh doanh, tôi mong muốn ứng dụng các kỹ năng liên quan đến lập kế hoạch dự án, phân tích dữ liệu, nghiên cứu hành vi người tiêu dùng vào hoạt động của doanh nghiệp, nhằm thúc đẩy hoạt động cung cấp sản phẩm, tăng hiệu quả cho chiến dịch, tăng doanh thu bán hàng, từ đó, hoàn thiện các kỹ năng cá nhân và có cơ hội thăng tiến trong tương lai.

## KINH NGHIỆM LÀM VIÊC

#### CÔNG TY DỊCH VỤ MOBIFONE KHU VỰC 1 • Chuyên viên kế hoạch chi phí

09/2024 - HIÊN TAI

- Theo dõi, lên kế hoạch sử dụng các nguồn chi phí hiệu quả theo quý, theo năm.
- Lập phương án, triển khai thực hiện và thanh toán các chương trình bán hàng, truyền thông, hoạt náo tiếp thị theo đơn vị.
- Theo dõi thường xuyên, quản lý dữ liệu trên hệ thống ERP.

## **CÔNG TY DỊCH VỤ MOBIFONE KHU VỰC 1** • Chuyên viên khách hàng doanh nghiệp 07/2022 - 08/2024

- Triển khai các chiến dịch bán hàng, phát triển mới thuê bao, trung bình 1.200 thuê bao/tháng, đạt mức tăng doanh thu tài khoản chính hạ tầng số năm N đạt 107.3% (tương đương 1.463 triệu đồng/tháng), tỷ lệ phát triển thuê bao đạt 117%.
- Thực hiện công tác sau bán hàng, đề xuất các chương trình tri ân khách hàng trên tệp khách hàng hiện hữu, với tỷ lệ gia tăng doanh thu hạ tầng số năm N-1 đạt 101.4%.
- Triển khai thành công chương trình người Việt Nam ưu tiên dùng hàng Việt Nam với các doanh nghiệp thuộc Đảng ủy khối Trung ương, tại các khu công nghiệp như Công ty Xích Líp Đông Anh, Tổng Công ty May 10, Denso, Canon.
- Hỗ trợ các điểm bán C2C, đại lý KHDN, hợp tác mở thêm 3 đại lý mới.
- Đề xuất tiếp cận các doanh nghiệp nhóm VNR500 như Techcombank, Panasonic...

# **CÔNG TY DỊCH VỤ MOBIFONE KHU VỰC 1** • Chuyên viên kinh doanh giải pháp số 02/2022 - 06/2022

- Triển khai các chương trình tiếp thị giải pháp dịch vụ số, bán hàng theo phân khúc đối với các sản phẩm giải pháp nền tảng MobiFone Invoice, MobiFone Econtract, MobiFiber, đạt 50 hợp đồng/tháng.
- Quản lý các công cụ bán hàng trực tuyến như Website, Facebook và dữ liệu khách hàng trên hệ thống market.
- Khảo sát nhu cầu hạ tầng Cloud-DC trên địa bàn và thực hiện truyền thông sản phẩm qua kênh Online đến khách hàng.

#### **Công ty BIG SEO** • Nhân viên SEO Part-time

01/2020 - 12/2020

- Nghiên cứu và đánh giá từ khóa liên quan đến sản phẩm, dịch vụ của khách hàng trong các lĩnh vực khác nhau (công nghệ, làm đẹp, y tế ...).
- Phát triển nội dung chuẩn SEO để hỗ trợ các chiến dịch SEO cho các website với hơn 10 từ khóa có khả năng cạnh tranh cao (10 15 bài trong phạm vi 500-1000 từ/ngày).

### HỌC VẤN

#### Trường Đại học Kinh tế Quốc dân

08/2017 - 05/2021

Chuyên ngành Kinh tế quốc tế

- Tốt nghiệp loại Giỏi, chương trình Chất lượng cao, điểm GPA 3.26/4.

#### Trường Đại học Luật Hà Nội

08/2023 - HIÊN TAI

Chuyên ngành Luật

- Đang theo học

### GIẢI THƯỞNG

#### Đại học Kinh tế Quốc dân

2019 - 2020

Giải Ba cuộc thi "Nghiên cứu khoa học sinh viên"

### CÁC KỸ NĂNG

#### Kỹ năng cá nhân:

- Sử dụng các công cụ văn phòng Word, Excel, PowerPoint, Canva.
- Khả năng lập kế hoạch và thiết lập mục tiêu công việc.
- Giao tiếp tốt, kỹ năng làm việc nhóm, chủ động trong qiải quyết vấn đề.
- Có tinh thần cầu tiến và ham học hỏi.

Trình độ ngoại ngữ: Chứng chỉ 6.5 IELTS (2021 - 2023)

Trình độ tin học: Chứng chỉ tin học quốc tế IC3 GS4

© topcv.vn