



NGUYỄN ĐÌNH NAM

Ngày sinh 06/2003
Địa chỉ Quận 10, TP.HCM
Số điện thoại/zalo 032 849 5797
Email ethannguyen200x@gmail.com

VỀ BẢN THÂN

Tôi hướng đến việc trở thành một nhà lãnh đạo vĩ mô có tư duy chiến lược và nhạy bén với thị trường. Với nền tảng học thuật vững chắc, tinh thần cầu tiến và tư duy chủ động, tôi sẵn sàng học hỏi không ngừng để kiến tạo những đóng góp thiết thực cho khách hàng, thương hiệu và đội ngũ đồng hành.

Sứ mệnh cá nhân: Tạo ra giá trị bền vững cho khách hàng, thương hiệu và cộng sự thông qua sự thấu hiểu, hợp tác và đổi mới.

HỌC VẤN

Cử nhân Marketing

10/2021 - 12/2024

Trường đại học Văn Lang

- Chuyên Quản trị Marketing | GPA: 3.24/4.0
- Khóa luận "Ứng dụng Khung giá trị mở rộng kiểm tra các yếu tố ảnh hưởng tới Ý định sử dụng ví điện tử"

KỸ NĂNG CÁ NHÂN

Tin học văn phòng

- Canva: Sử dụng thành thạo để thiết kế báo cáo công việc, slide thuyết trình dự án.
- Microsoft Word: Soạn thảo tốt các loại văn bản chuyên môn như hợp đồng, báo cáo, công văn.
- Excel & Google Sheets: Ứng dụng để lập kế hoạch, theo dõi tiến độ công việc, tổng hợp dữ liệu, lập báo cáo thống kê, gửi email tự động bằng App Script
- Công cụ AI (ChatGPT): Khai thác phục vụ nghiên cứu, soạn thảo nội dung, tối ưu quy trình công việc (SOP), tự động hóa gửi email và xử lý thông tin.

Kỹ năng chuyên môn

- Phân tích và đọc hiểu báo cáo tài chính: Thành thạo các chỉ số tài chính cơ bản như thanh khoản, đòn bẩy tài chính, ROA, ROE, ROS...
- Kế toán quản trị: Lập dự toán doanh thu, chi phí, kiểm soát hàng tồn kho và phân tích chi phí – khối lượng – lợi nhuận.
- Định giá và thẩm định dự án: Đánh giá hiệu quả tài chính dự án và mô hình khởi nghiệp thông qua các chỉ số NPV, IRR, TPP...
- Trình bày và truyền đạt chuyên môn: Có khả năng hướng dẫn và giảng dạy các môn tài chính, thống kê, và phương pháp nghiên cứu khoa học.

Kỹ năng khác

- Điều phối công việc: Biết cách dẫn team làm việc hiệu quả qua các chương trình sự kiện và dự án
- Quản lý thời gian: Thiết lập lộ trình công việc rõ ràng, đảm bảo tiến độ theo từng giai đoạn
- Làm việc nhóm: Linh hoạt phối hợp, chủ động hỗ trợ và giải quyết xung đột trong môi trường làm việc đa nhiệm
- Lập kế hoạch chiến lược: Phân tích thị trường – đối thủ – hành vi khách hàng để lập kế hoạch tăng trưởng
- Giao tiếp đa chiều: Biết cách nói chuyện với cấp trên, cộng sự và khách hàng ở từng ngữ cảnh khác nhau
- Quản trị rủi ro: nhận diện, phòng ngừa, ứng phó rủi ro trong kinh doanh tránh ảnh hưởng tới lợi ích khách hàng, thương hiệu

DẤU ẤN NỔI BẬT

- Cộng đồng sinh viên với 18 nghìn người tham gia
- Đạt tổng doanh thu 900 triệu đồng từ dự án Tutor Freelancer (2023–2025)
- Xây dựng quỹ học bổng "Khuyến học VLU" với trị giá 2 triệu VNĐ do sinh viên tự đóng góp
- Giải thưởng Cán bộ Đoàn – Hội Khoa xuất sắc năm học 2022–2023

"Tôi tin rằng giá trị bền vững không đến từ lợi nhuận nhanh chóng, mà từ việc chia sẻ tri thức, kết nối con người và giải quyết vấn đề thật. Tôi theo đuổi mô hình "Share to Earn" nơi mọi người đều học được, làm được và phát triển cùng nhau"

Dự án cá nhân: trang web mạng xã hội học thuật UniNest | Vai trò: Người sáng lập **06/2025 - Nay**

Xây dựng nền tảng chia sẻ tài liệu học tập cho sinh viên

- Xây dựng Fanpage Facebook, truyền thông thông tin dự án và cung cấp tài liệu miễn phí để kiểm nghiệm nhu cầu người dùng và chiến lược kinh doanh tương lai
- Sáng tạo nội dung, thiết kế hệ thống tài liệu online và triển khai dịch vụ hỗ trợ Writing & Speaking
- Tiếp cận hơn 1.000 người sử dụng tài liệu sau 2 tháng, thu hút 700 thành viên tham gia cộng đồng và đạt doanh thu 30 triệu đồng từ dịch vụ. Dựng quỹ học bổng do sinh viên đóng góp giá trị 2 triệu VNĐ
- Học được cách xác định “sản phẩm phễu” để tạo nhu cầu tự nhiên và chuyển đổi sang dịch vụ trả phí

Dự án cá nhân: Tutor Freelancer | Vai trò: Người sáng lập **07/2023 - Nay**

Giai đoạn 1: Khởi tạo mô hình gia sư tự do & chia sẻ, bán tài liệu học tập dành cho sinh viên đại học

- Xây dựng cộng đồng trên Facebook để chia sẻ tài liệu, mẹo học và triển khai dịch vụ hỗ trợ học tập (bán tài liệu, khóa học, tìm kiếm tutor)
- Thực hiện chiến lược sản phẩm phễu: cung cấp tài liệu miễn phí đã hiệu chỉnh để thu hút người dùng và tăng độ nhận diện
- Theo dõi nhu cầu học tập theo từng kỳ kiểm tra, sản xuất tài liệu đáp án và dịch vụ hỗ trợ riêng theo môn
- Sau 3 tháng: đạt 9.000 thành viên, tạo lợi nhuận 120 triệu đồng chỉ trong 4 tháng hoạt động
- Rút ra kinh nghiệm xây dựng sản phẩm phễu hiệu quả và cách nuôi dưỡng tập khách hàng tiềm năng thông qua giá trị miễn phí

Giai đoạn 2: Tái cơ cấu danh mục sản phẩm, quản trị rủi ro cạnh tranh thị trường

- Nhận diện áp lực cạnh tranh về giá khi thị trường mở rộng, chủ động cắt bỏ các dịch vụ phổ thông (chiếm 80% doanh thu trước đó) đưa về thành sản phẩm phễu
- Tái cấu trúc danh mục sản phẩm: tập trung vào các dịch vụ chuyên sâu, khó thay thế và có giá trị cao
- Tuyển cộng sự hoạt động dưới thương hiệu cá nhân, mở rộng dịch vụ theo mô hình cộng tác viên để giữ thị phần và tăng độ phủ
- Sau 4 tháng: nâng lợi nhuận từ 120 lên 200 triệu đồng, duy trì lượng khách hàng cũ dù giá tăng nhẹ và tăng tỷ lệ khách hàng quay lại
- Phát triển tư duy quản trị danh mục sản phẩm và xây dựng mô hình dịch vụ có thể nhân rộng

Giai đoạn 3: Nhân rộng dịch vụ & xử lý khủng hoảng pháp lý, tài chính

- Tiếp cận nhóm khách hàng có nhu cầu cấp thiết về chứng chỉ tiếng Anh để hoàn tất hồ sơ ra trường, cung cấp khóa học ngắn hạn trong vòng 2 tháng (giá trị mỗi khách hàng từ 5 - 10 triệu đồng)
- Chủ động đảm bảo quyền lợi 100% cho khách hàng, hỗ trợ học lại không phụ thu hoặc hoàn tiền đầy đủ theo đúng cam kết ban đầu khi xảy ra rủi ro: khách hàng không tuân thủ quy trình học và bên đối tác không thực hiện đúng cam kết
- Nhờ chuẩn bị trước quỹ dự phòng và chính sách hậu mãi minh bạch, giữ vững uy tín thương hiệu cá nhân, tránh được tổn hại pháp lý và truyền thông tiêu cực. Đạt lợi nhuận 60 triệu đồng sau đối với dịch vụ khóa học ngắn hạn tiếng Anh
- Rút ra bài học sâu sắc về: kiểm soát đối tác, thiết kế hợp đồng dịch vụ, quản lý khủng hoảng thương hiệu & dự phòng tài chính trong kinh doanh, đặt lợi ích khách hàng lên trước lợi ích cá nhân và giữ vững uy tín tránh rủi ro lây lan

Kết quả tổng thể:

- Cộng đồng Facebook: 18.000 thành viên
- Tổng lợi nhuận: 900 triệu đồng
- Thương hiệu cá nhân: 3.000 người nhận diện & tin tưởng

KINH NGHIỆM LÀM VIỆC

Thành viên Ban Nội dung – Đoàn Hội Khoa

03/2022 – 03/2023

Giai đoạn tập sự – định hướng trở thành thành viên chính thức Ban Chấp hành Đoàn – Hội Khoa

- Điều phối lịch tập và hỗ trợ quản lý nhóm sinh viên tham gia chương trình đại nhạc hội cấp khoa.
- Thực hiện các công việc hậu cần: liên hệ nhà cung cấp, vận chuyển thiết bị, chuẩn bị vật tư, đảm bảo tiến độ
- Chủ động phối hợp với các thành viên trong Ban tổ chức, báo cáo công việc đúng hạn và hỗ trợ giải quyết vấn đề phát sinh.

Kết quả: Được xét duyệt trở thành thành viên chính thức của Ban Chấp hành Đoàn – Hội Khoa nhờ tinh thần chủ động và cam kết lâu dài trong 3 tháng làm thành viên tập sự

Giai đoạn thành viên chính thức

Chương trình Chào đón tân sinh viên (09/2022):

- Được đề cử vị trí Phó ban Nội dung nhưng chủ động từ chối để đảm bảo cân bằng công việc cá nhân và hiệu quả chung của sự kiện
- Tham gia lên ý tưởng và xây dựng nội dung chương trình, góp phần thu hút hơn 1.000 sinh viên tham dự.

Chương trình Đại nhạc hội cuối năm (12/2022):

- Phụ trách hậu cần sân khấu; đề xuất giải pháp thi công tối ưu, giúp rút ngắn tiến độ từ 7 ngày còn 4 ngày.
- Được chỉ định từ vị trí thành viên lên quản lý nhóm thi công 7 người, điều phối hiệu quả trong ngày diễn ra chương trình đảm bảo sự kiện diễn ra liền mạch, không xảy ra sự cố
- Hoàn tất công tác hậu cần, bàn giao sân khấu đúng hạn, thể hiện tinh thần cam kết cao

Kết quả: Cán bộ đoàn hội khoa xuất sắc năm học 2022 - 2023

THAM KHẢO DỰ ÁN CÁ NHÂN

