

NGUYỄN KHẨU HUYỀN

Software developer

Work experience

2018 - 2020: Software developer at [Techcombank](#). My main responsibility was developing mobile banking application for iOS and Android. I also worked on some back-end projects like API. My interview at [Techcombank](#) was a great experience because I got to work with experienced developers who were very kind and helpful. I learned a lot from them about software development and best practices.

Education

Bachelor's degree in Computer Science

2014 - 2018

- Developed mobile application for iOS and Android.
- Learned how to work with back-end services.
- Developed web applications.

Skills

Frontend development skills, Java programming skills, Python programming skills.

2022 - Present

- Managed the development of the company's website and its mobile application.
- Conducted regular reviews and optimizations.
- Participated in the planning and execution of the company's annual budget.
- Developed new features and improved existing ones to enhance user experience.
- Collaborated with the design team to ensure the website's visual appeal and consistency.
- Monitored website traffic and user behavior to identify trends and opportunities for growth.
- Implemented SEO best practices to improve search engine rankings.
- Developed a content marketing strategy to increase website traffic and engagement.
- Developed a user feedback system to collect and analyze user input for product improvement.
- Developed a user feedback system to collect and analyze user input for product improvement.

Education background

2014 - 2018: Bachelor's degree in Computer Science

2022 - Present: Software developer at [Techcombank](#)

Personal information

Name: Nguyễn Khả Huyền - Huy

Date of birth: 10/09/1996

Gender: Female

Address: 123 Main Street, Anytown, USA

Phone number: +1 234 567 8901

Email: huytuan123@gmail.com

Neil Tran

Hàng không - Cơ khí
Đại học D&T Argonne National Lab
Email: Neil.Tran@anl.gov
Số điện thoại: +1-206-502-2000



Chuyên
Viên
Kỹ
Thuật

KINH NGHIỆM LÀM VIỆC

• 2005 - 2008

Công ty: Toyota Motor
Vai trò: Chuyên viên kỹ thuật
Nhóm: Thực hiện nghiên cứu và thử nghiệm
hàng mới
Hỗ trợ các nhà khoa học trong việc
tìm kiếm và thử nghiệm các
vật liệu mới và bền bỉ.

• 2004 - 2005

Công ty: Toyota Motor
Vai trò: Chuyên viên kỹ thuật
Nhóm: Thực hiện nghiên cứu và thử nghiệm
về khả năng bảo tồn tài nguyên động vật

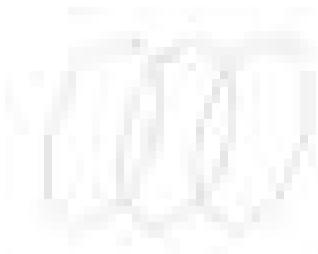
• 2004

Công ty: Toyota Motor
Vai trò: Thực tập sinh
Học vấn: Kỹ thuật, kỹ thuật, nghiên cứu và
kỹ thuật số hóa

TRÌNH ĐỘ HỌC VẤN

• 2000 - 2004

Đại học Toyota Motor
Bằng nghiệp vụ: Kỹ thuật cơ khí
Học bao gồm:



KỸ NĂNG

• Tín hiệu số và analog



• Mô hình vật lý



• Làm việc nhóm



• Thiết kế



Mục tiêu nghề nghiệp

Là một cô giáo dạy mầm non, tôi muốn bằng cách của mình, tôi luôn truyền cảm hứng cho các bé và cha mẹ về những giá trị và khát vọng mà họ có thể đạt được trong tương lai. Tôi tin rằng giáo dục mầm non không chỉ là việc truyền bá kiến thức, mà còn là việc rèn luyện kỹ năng sống và giá trị tinh thần cho các em. Tôi hy vọng sẽ có thể đóng góp một phần nhỏ cho sự phát triển của xã hội.

Giáo viên

Còn rất nhiều điều cần làm

Thứ nhất là

Thứ hai là

Thứ ba là

Thứ tư là

Kỹ năng làm việc

Để hoàn thành

Thứ nhất là

Thứ hai là

Thứ ba là

Thứ tư là

Thứ năm là

Thứ nhất là

Thứ hai là

Thứ ba là

Thứ tư là

Thứ năm là

Giáo lý

Đầu tiên là

Thứ hai là

Chứng chỉ

Đã có

Đang chờ

Đang chờ

NGUYỄN HƯỚC MINH TUẤN

Chuyên viên kinh doanh Quốc tế



- Name: Nguyễn HƯỚC MINH TUẤN
- Address: 123 Nguyễn Văn Cừ, Phường 1, TP.HCM
- Phone: +84 987 654 321
- Email: minhtuan@vietnam.com
- LinkedIn: linkedin.com/in/minhtuan
- GitHub: minhtuan

MỤC TIÊU NGƯỜI MUA HÀNG

Thứ tự ưu tiên:
1. Khách hàng có nhu cầu mua sắm
2. Khách hàng có nhu cầu mua sắm
3. Khách hàng có nhu cầu mua sắm

KHOẢN MUA

- Sản phẩm thương hiệu cao cấp
- Sản phẩm thương hiệu trung cấp
- Sản phẩm thương hiệu bình dân

NGHĨA KHẨU

Khách hàng

CHẤT LƯỢNG

- Sản phẩm chất lượng cao
- Sản phẩm chất lượng trung
- Sản phẩm chất lượng thấp

GIÁ TRỊ

- Giá trị cao
- Giá trị trung bình
- Giá trị thấp

NGƯỜI THAM GIA

- Khách hàng mua hộ
- Khách hàng mua cho riêng
- Khách hàng mua cho người khác

TRANG BỘ HỒ CHÍMINH

- Thành phố Hồ Chí Minh là thành phố
tuyệt vời nhất - đẹp
và an toàn nhất - an ninh, an toàn
và là thành phố phát triển nhanh
và tiện nghi nhất

KINH NGHIỆM LÀM VIỆC

- Công ty của tôi là công ty đa quốc gia
tại Việt Nam - Mỹ
và có kinh nghiệm - kỹ năng
tài chính và kỹ thuật
và kinh nghiệm làm việc
- Công ty của tôi là công ty đa quốc gia
tại Việt Nam - Mỹ
và có kinh nghiệm - kỹ năng
tài chính và kỹ thuật
và kinh nghiệm làm việc

HỌAT ĐỘ

- Công ty của tôi là công ty đa quốc gia
tại Việt Nam - Mỹ
và có kinh nghiệm - kỹ năng
tài chính và kỹ thuật

ĐẶT ĐẶNG

Đặt hàng

THÔNG TIN THÊM

Địa chỉ giao hàng: Số 123 Nguyễn Văn Cừ



HO NGOC HA

• New marketing team
• Sales representative

Marketing manager

- Hoang made the team sell more than last year.
- Hoang made the team sell more than last year by 10%.

Hoang made the team sell more than last year.

Hoang made the team sell more than last year by 10%.

Hoang made the team sell more than last year by 10%.

Hoang made the team sell more than last year by 10%.

Marketing

- all sales will decline
- Over 1000 new customers
- no new client leads
- all the time will be lost

Marketing

new customer management system
will make the sales team more efficient

Marketing manager

- Marketing
- Marketing
- Marketing
- Marketing
- Marketing

Marketing manager

Marketing team of 100 people

Marketing manager

Marketing team of 100 people



NGUYỄN MINH ANH

Many studies have shown that positive family history and family environment are risk factors for depression.

10

-  1-844-321-8848
 -  CustomerSupport@KODAKejas.com
 -  1-800-717-1999
 -  [Contact Sales or Tech Support](#)

Digitized by

Champ-Or-Tite Heavy Duty
Champ-Or-Krete
Champ-Or-Mat

200

- Living with Myself
[redacted] 1971
Myself-Myself-Myself-Myself-Myself-
[redacted] 1971
Myself-Myself-Myself-Myself-
[redacted] 1971

NO. OF MILK COWS

卷之三

10 of 10

- ISSN 2043-8192 • 1023000
Volume 102 Number 1023 • October 2000
Chromatography • Mass Spectrometry • NMR
and Applications

КНИГИ ПОДРОБНОСТИ

- PL 20001 - Min
Held 1990-1991 Daily 8:00-10:00
except for intervals when held 8:00-10:00

- The value of local legal input throughout the process.
 - One key stage where local input can play a positive role is the review of the final dispensing strategy.
 - Local health systems, however beneficial they are, have along the way, often ended up with a rather specific strategy involving many things outside of WHO's scope.
 - Policy may benefit from such a local approach at times.

www.scholarship.org

[View this page as a PDF](#)

- Help students identify specific strengths and interests by the following:
 - Other subjects students enjoy: Science, English, Math, etc. Ask them also what they think about English class.
 - Least liked: Math, English, Art, etc. Ask them why they like or dislike them. Ask them what they think about English class.
 - Ask them what they like about their school and what they don't like about it.



An Nguyen

NHÀ THIẾT KẾ ĐỒ HỌA

Thông tin liên lạc

Thông tin cá nhân

Họ tên: Nguyễn An
Email: an.nguyen@outlook.com
Số điện thoại: +84 987 654 321

Giới tính:

Đực

Kỹ năng lên cao

- Thiết kế đồ họa 2D
- Photoshop
- Illustrator
- AI
- CorelDRAW
- AutoCAD
- Maya
- Blender
- Unreal Engine
- Unity

Công việc Tinh nguyễn và Sở thích

- Thiết kế logo cho Công ty TNHH Sản xuất và Thương mại Thành Phố Hồ Chí Minh
- Thiết kế bìa sách cho Nhà xuất bản Văn hóa
- Thiết kế poster cho Triển lãm Quốc tế về Công nghệ

Kinh nghiệm làm việc



Trình độ cao

- Bản vẽ kỹ thuật cho Dự án Biệt thự 3 tầng tại TP.HCM.
- Đã hoàn thành thành công 100% các yêu cầu của khách hàng.
 - Đã thiết kế và tối ưu hóa bản vẽ cho khách hàng.
 - Đã hoàn thành thành công 100% các yêu cầu của khách hàng.
 - Đã hoàn thành thành công 100% các yêu cầu của khách hàng.



Trình độ

- Bản vẽ kỹ thuật cho Dự án Biệt thự 3 tầng.
- Đã hoàn thành thành công 100% các yêu cầu của khách hàng.
 - Đã hoàn thành thành công 100% các yêu cầu của khách hàng.
 - Đã hoàn thành thành công 100% các yêu cầu của khách hàng.
 - Đã hoàn thành thành công 100% các yêu cầu của khách hàng.

Học vấn



Cử nhân

- Đại học Mỹ thuật, TP.HCM
- Thiết kế đồ họa 2D
 - Thiết kế đồ họa 3D
 - Thiết kế đồ họa số



Sở thích

- Thể thao
- Đam mê bóng đá
 - Thể thao là một cách rèn luyện sức khỏe
 - Thể thao là một cách rèn luyện tinh thần



LƯƠNG TUỆ LÂM

BY LƯƠNG TUỆ LÂM

Nếu bạn đang tìm kiếm một cuốn sách để đọc và cảm nhận về cuộc sống hiện đại, đây là một lựa chọn tuyệt vời. Cuốn sách này sẽ giúp bạn có cái nhìn sâu sắc và toàn diện về xã hội hiện đại, đồng thời cung cấp những thông tin hữu ích để bạn áp dụng vào cuộc sống hàng ngày.

THÔNG TIN TÀI CHÍ



Tác giả: Lương Tuệ Lâm



Thể loại: Văn học



Giá bán: 100k



Đánh giá: 4.5/5

KÝ NIỆM

Thời gian:

Đến năm 2023

Thể loại:

Thiên văn

Đánh giá:

★★★★★

★★★★★

★★★★★

Cuốn sách này đã mang đến cho tôi những trải nghiệm tuyệt vời và cung cấp cho tôi những kiến thức bổ ích về thiên văn học.

ĐÓ THÌ SAO

Thời gian:

Đến năm 2023

Thể loại:

HỌC VẤN

Tác giả: Lương Tuệ Lâm

Thể loại: Văn học

Mô tả:

- Đến năm 2023
- Đánh giá: 4.5/5

KÝ NIỆM

Thời gian:

Đến năm 2023

Thể loại:

Thiên văn

Đánh giá:

★★★★★

★★★★★

★★★★★

Cuốn sách này đã mang đến cho tôi những trải nghiệm tuyệt vời và cung cấp cho tôi những kiến thức bổ ích về thiên văn học.



MEET THE TEAM

Team Associate

EDUCATION

B.Sc.

1. Management

2. Opportunities and challenges

3. HRM

4. Professional life

SUMMARIZE YOURSELF

Passionate in addressing other's business needs. Being a team player, adaptive, equipped with creative abilities, and confident in leading initiatives in the process.

COURSE OBJECTIVES

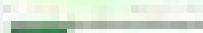
This Management class will help you gain an understanding of major dimensions in professional Sales Staff and bring all the issues to consumers. From P&L, Profitability to Development of salesforce concepts.

SKILL

Basic English



Office equipment



Hobby

Study watching movies, shopping online, playing games.

EDUCATIONAL BACKGROUND

Post Graduate in Marketing and Strategy

PGDM - Mktg.

College of Management, 2013-14, 2014-15, 2015

PGDM, 2014-15

Management post: 2.0

Six years of experience

WORK EXPERIENCE

Marketing Manager and Sales Executive

PGDM - Mktg.

Sales executive

Post Graduate in Marketing and Strategy

Responsible for growth of Sales volume by an integrated and innovative manner.

- Played role of a mentor and supervisor regarding firm management and processes.

- Coordinated monthly meetings all areas and customers need for delivery.

- Assisted clients, resolved customer complaints and problems in general basis through the channel and customers.

Marketing Executive

PGDM - Mktg.

Sales Executive

- Identified customers with an individual approach based on performing in their existing requirements. - Handled all customers with care and priority customer large clients. - helped customer develop a relationship and pleasure manner. - Updated up to date knowledge of all retail processes.

- Presented new products timely and correctly fitting culture, according to the business experience of the customer. - Motivated group members and new employees. Took initiative with regard to the needs of the organization. - Developed personal and professional skills of team. - Developed leadership qualities to begin my career in high-level professional environment.

ACTIVITY

Head of HRD Group

PGDM

- Participating in organizing culture activities for students.

- Participated in organizing many programs.

- Participating in building culture helps you gain place to make

INTERVIEW & PRESENTATION

