



# TRẦN VŨ LINH

NHÂN VIÊN - CHUYÊN VIÊN



Nam



28/03/1989



Phường Long Bình, Biên Hoà, Đồng Nai



## MỤC TIÊU NGHỀ NGHIỆP

- Mong muốn trở thành một chuyên gia trong lĩnh vực quản lý, điều hành đảm nhiệm quản lý ở nhiều lĩnh vực khác nhau. Góp phần phát triển thương hiệu công ty có sức cạnh tranh mạnh mẽ trong thị trường vượt qua nhiều đối thủ.
- Luôn luôn tạo uy tín cho công ty và gắn bó phát triển lâu dài.



## KỸ NĂNG

Có khả năng hoạch định chiến lược tốt

Khả năng thúc đẩy người khác

Tác phong làm việc chuyên nghiệp

Giao tiếp linh hoạt

Kỹ năng tiếng Anh giao tiếp tốt



## GIẢI THƯỞNG

- Bằng khen top 1 cán bộ kinh doanh xuất sắc năm 2021.
- Bằng khen top 1 Cán bộ kinh doanh xuất sắc năm 2022 - 2023



## TRÌNH ĐỘ HỌC VẤN

**Trường Đại Học Bình Dương**

2007 - 2013

Chuyên ngành: Công nghệ Kỹ Thuật Công Trình Xây Dựng

Tốt nghiệp loại : Khá

**Trường Đại Học Công Nghiệp Thành Phố Hồ Chí Minh**

2016 - 2018

Chuyên ngành: Quản Trị Kinh Doanh

Tốt nghiệp loại : Khá



## KINH NGHIỆM LÀM VIỆC

**Công ty CP Tập Đoàn Hưng Vương**

Vị trí: Giám đốc vùng

- Quản lý đội ngũ thi công công trình, kỹ thuật, giám sát các công trình ở thành phố Hồ Chí Minh và các tỉnh Miền Tây.
- Thực hiện công việc kiểm tra báo cáo tiến độ công trình.
- Điều hành vật tư thiết bị và kỹ thuật, nhân công của công trình báo cáo lên ban giám đốc.
- Chỉ huy các công trình có tiến độ gấp đưa ra các giải pháp để công trình hoàn thành đúng tiến độ
- Chịu trách nhiệm với những kế hoạch đề ra Giúp công ty đạt được doanh thu và uy tín.





## CHỨNG CHỈ

- Chứng chỉ giám sát
- Chứng chỉ tiếng Anh A,B
- Chứng chỉ tin học trình độ B



## SỞ THÍCH

- Làm kinh doanh
- Đọc sách về kinh doanh
- Đi du lịch nước ngoài



## NGƯỜI THAM CHIẾU

Ngô Phạm Anh Thư

Phó phòng KHDN Ngân hàng TMCP Đông Nam Á

Số điện thoại: 0945889507

## Ngân TMCP Đông Nam Á

Vị Trí: Chuyên viên chính khách hàng doanh nghiệp.

- Quản lý chăm sóc khách hàng là các doanh nghiệp vừa và lớn trên địa bàn.
- Bán các sản phẩm của ngân hàng: Cho vay, bảo lãnh, xuất nhập khẩu,
- Xây dựng mối quan hệ với các khách hàng là doanh nghiệp xây dựng, thủy sản, nông nghiệp và các ngành nghề thương mại dịch vụ.
- Thường xuyên tư vấn tài chính đến các doanh nghiệp đưa ra các phương án tối ưu về tài chính để khách hàng có sự lựa chọn tốt nhất.
- Lập báo cáo đến ban giám đốc và tình hình khách hàng.
- Luôn hoàn thành tốt nhiệm vụ được giao Và chỉ tiêu được giao .



## HOẠT ĐỘNG

- Thường xuyên tham gia các hội thảo kinh doanh của ngân hàng tổ chức
- Là chuyên viên chính luôn hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ được giao.



## THÔNG TIN THÊM

- Luôn cầu tiến học hỏi cập nhật các xu hướng kinh doanh mới để hoàn thiện về nghề nghiệp và bản thân.