



TRẦN PHÚ AN

Marketer

KINH NGHIỆM

Revita Clinic

05/2024 - 07/2024

Quy mô công ty: dưới 20 thành viên

Trưởng Phòng Marketing (Marketing Manager)

- Trong 2 ngày làm việc đầu xây xong KPI cho các vị trí và thực hiện tuyển dụng team marketing, đã tuyển dụng được 50% bộ máy trong tháng đầu tiên
- Trong 1 tuần đầu tiên đã hoàn thiện chân dung khách hàng và kế hoạch Marketing năm, chiến lược content các kênh truyền thông
- Xây dựng kế hoạch marketing dự phòng cho thương hiệu
- Giám sát thiết kế của các quảng cáo và các ấn phẩm truyền thông đảm bảo tính nhất quán của xây dựng thương hiệu
- Chuyển đổi số quy trình, sản phẩm và KPI qua việc áp dụng công nghệ

GGG Việt Nam

02/2024 - 04/2024

Quy mô công ty: trên 200 thành viên, quy mô

Team: 16 người

Trưởng bộ phận Marketing (leader marketing)

- Xây dựng lại quy trình, KPI team marketing gồm bộ phận Branding và Digital
- Tham vấn cho BOD về chiến lược marketing và lên hệ thống hóa, trực quan hóa báo cáo công việc, hiệu suất, chỉ số của team Marketing
- Phối hợp với các bộ phận liên quan để đảm bảo tính nhất quán của thương hiệu

Thành tựu của thương hiệu: Có các kênh tiktok GGS Japan, GGS Korea, GGS Taiwan đạt các lượng view lớn ~ 1 triệu view

Chiếm > 60% thị phần tại thị trường Nhật Bản

Thành tựu team: trung bình 80% team đạt KPI mức 1, 50% team đạt mức 2, KPI cá nhân thường đạt 100%, KPI team < 80~100%

VỀ TÔI

Tôi tin rằng Marketing là một công việc có thể mang lại nhiều giá trị cho xã hội. Với tâm niệm "thành công là giao thoa của sự chăm chỉ và may mắn" cùng tinh thần "chặng đường vạn dặm luôn bắt đầu từ một bước chân", tôi sẽ làm tốt việc nhỏ khi nó còn dễ, cũng như việc lớn khi nó còn nhỏ

LIÊN HỆ

+84-358-784-510



Chung cư 103 Hà Đông

HỌC VẤN

Thiết kế nội thất

Đại Học Kinh Doanh Công Nghệ
Hà Nội

Luật

Đại Học Luật Hà Nội

KỸ NĂNG

- Đội nhóm
- Giao tiếp
- Đàm phán
- Phản biện
- Giải quyết vấn đề
- Lập kế hoạch
- Sáng tạo



TRẦN PHÚ AN

Marketer

VỀ TÔI

Tôi tin rằng Marketing là một công việc có thể mang lại nhiều giá trị cho xã hội. Với tâm niệm "thành công là giao thoa của sự chăm chỉ và may mắn" cùng tinh thần "chặng đường vạn dặm luôn bắt đầu từ một bước chân", tôi sẽ làm tốt việc nhỏ khi nó còn dễ, cũng như việc lớn khi nó còn nhỏ

LIÊN HỆ

+84-358-784-510



Chung cư 103 Hà Đông

HỌC VẤN

• Thiết kế nội thất

Đại Học Kinh Doanh Công Nghệ
Hà Nội

• Luật

Đại Học Luật Hà Nội

KỸ NĂNG

- Đội nhóm
- Giao tiếp
- Đàm phán
- Phản biện
- Giải quyết vấn đề
- Lập kế hoạch
- Sáng tạo

KINH NGHIỆM

Travel Sense Asia

10/2023 - 02/2024

Quy mô công ty: > 150 thành viên

Tập đoàn sở hữu 5 công ty trong hệ sinh thái

Trưởng team marketing (Leader Marketing)

- Phụ trách Marketing cho 4/5 công ty của tập đoàn (1 công ty B2B, 1 công ty B2C, 2 khu resort của tập đoàn)
- Phụ trách nhiều thị trường chiến lược của công ty (Châu Á, Úc, Châu Âu, Bắc Mỹ...)
- Phát triển thành công thị trường mới (Tây Ban Nha) với doanh số đạt target ~ 1 triệu USD/năm với ngân sách marketing 3,4%
- Quản lý team branding và xây dựng chiến lược truyền thông đa kênh để tăng tương tác khách hàng với thương hiệu
- Phát triển các kênh offline và automation marketing đạt được tỉ lệ return từ 10 lên 15%
- Giám sát thiết kế của các quảng cáo và các ấn phẩm truyền thông đảm bảo tính nhất quán của xây dựng thương hiệu
- Tham vấn cho BOD và CMO về chiến lược nội dung, chiến lược chuyển đổi số Marketing

Thành tựu của thương hiệu:

- Đạt trên 50% thị phần ở các thị trường như Singapore, Malaysia,...
- Phát triển hệ thống chi nhánh, văn phòng đại diện ở Tây Ban Nha, Đức, Ý, Cộng Hòa Séc...
- Chuyển đổi số từ cách làm việc truyền thống sang tự động hóa 80% với sự kiểm soát của con người
- Đạt giải thưởng Travel Life Du lịch bền vững cùng các giải thưởng hàng năm của Tripadvisor

Thành tựu team:

- Trung bình 90% team đạt KPI cá nhân, team thường đạt KPI và nhận thưởng quý sau cao hơn quý trước.
- Nhận giải thưởng sáng tạo, hiệu suất công việc cao (giải thưởng nội bộ)



TRẦN PHÚ AN

Marketer

KINH NGHIỆM

Pantio

01/2022 - 10/2023

Quy mô công ty: > 500 thành viên

Sở hữu >50 chi nhánh trên toàn quốc, 1 xưởng sản xuất chuẩn quốc tế

- **Trưởng team marketing (leader marketing)**
- Đạt trung bình từ 90~110% KPI doanh số của công ty trong 6 tháng tăng cùng kỳ năm trước từ 10~25% (doanh số bán lẻ)
- Phối hợp đội nhóm triển khai thành công chiến dịch nhượng quyền thương hiệu tại trong và ngoài nước
- Hợp tác với các KOL để mang lại lợi ích cho nhãn hàng
- Quản lý trải nghiệm sản phẩm, tương tác của khách hàng
- Quản lý toàn phần và một phần các chiến dịch doanh số, thương hiệu, marketing điểm bán
- Tham vấn cho CMO về chiến lược marketing tại điểm bán, quy trình quản lý khách hàng và tối ưu hiệu suất marketing

Thành tựu của thương hiệu: Top 5 thương hiệu thời trang nữ tại Việt Nam

Với quy mô doanh số trung bình > 1 triệu USD/tháng Đạt giải thưởng “Thương hiệu, sản phẩm, dịch vụ nổi tiếng quốc gia”

“Top 10 Thương hiệu nhãn hiệu nổi tiếng Châu Á Thái Bình Dương”

Thành tích ấn tượng: khai trương 5 showroom mới/ngày

Thành tựu team: Hoàn thành tốt các công việc được giao từ BOD, CMO, triển khai các chiến dịch marketing ngoài dự kiến một cách kịp thời khẩn trương hiệu quả Triển khai và bám sát, đảm bảo kết quả marketing trong kế hoạch hiệu quả

Team thường đạt và vượt KPI từ BOD và CMO đề ra

LIÊN HỆ

+84-358-784-510

Chung cư 103 Hà Đông

HỌC VẤN

• Thiết kế nội thất

Đại Học Kinh Doanh Công Nghệ
Hà Nội

• Luật

Đại Học Luật Hà Nội

KỸ NĂNG

- Đội nhóm
- Giao tiếp
- Đàm phán
- Phản biện
- Giải quyết vấn đề
- Lập kế hoạch
- Sáng tạo

NGÔN NGỮ

Việt 100%

Anh 70%

Trung 60%

KHÓA HỌC

- Facebook Blue Print.
- Google Data Analytis
- SEO (Davis University)
- Stategy of content marketing (Davis University)