CURRICULUM VITAE / HA NGUYEN

7815 Bellfort St., Houston, Texas
Xxx 123 4579
www.linkedin.com/xxx

ÉDUCATION

Université de Jyväskylä, Jyväskylä, Finland
Bachelor of Arts in Marketing
xxxx-xxxx, 3.6 GPA

Lycée, John H. Reagan High School, Austin, TX
xxxx-xxxx, 3.7 GPA

EXPÉRIENCE

Travailleuse Sushi (2015-Present)
Hanko Sushi, Jyväskylä, Finland
- Préparer différents types de plats de sushi selon les directives établies en matière de qualité, de taille des portions, de présentation et de sécurité alimentaire.
- Maintenir un environnement de travail propre afin de prévenir la contamination des aliments.

Stagiare de Marketing (2014 - 6 months)
SmartKISS - Agência Marketing Digital, Lisbonne, Portugal
- Communication étroite avec les clients tout en définissant clairement les objectifs de marketing.
- Soutient au responsable marketing et aux autres membres clés de l'équipe.

CAREER OBJECTIVE

Une personne très créative et motivée, dotée de compétences exceptionnelles en matière de gestion de projets et d'une grande capacité à travailler de manière autonome, souhaite occuper le poste de coordinateur du marketing de marque.

COMPÉTENCES

- Marketing numérique
- Conception graphique
- Production vidéo
- Créativité
- Travail d'équipe

Ha Nguyen

Marketing

DOSSIER

{Votre avenir est créé par ce que vous faites aujourd'hui}

01

À PROPOS DE MOI

02

MON EXPÉRIENCE

03

COMPÉTENCES TECHNIQUES ET NON TECHNIQUES

04

MON TRAVAIL

01

À propos de moi

Commercialisateur numérique, Dessinateur, Photographe

Bonjour, Je suis Ha Nguyen

Je suis diplômé en marketing, designer et photographe. Le voyage de ma vie a commencé il y a cinq ans en tant qu'étudiant international. Mes compétences en marketing combinent des spécialisations en marketing des médias sociaux et en marketing numérique, comme les campagnes vidéo. Mes autres passions sont le réseautage et la gestion d'une chaîne Instagram sur le thème de la cuisine. Je me détends en nageant sur la glace et en faisant de la marche nordique.

24,200

Nombre total d'heures que j'ai consacrées au marketing

VALEURS

OUVERTURE D'ESPRIT

PASSION

CRÉATIVITÉ

EXPÉRIENCE TRAVAILLEUSE SUSHI

53%

Préparer différents types de plats de sushi conformément aux directives établies en matière de qualité, de taille des portions, de présentation et de sécurité alimentaire.

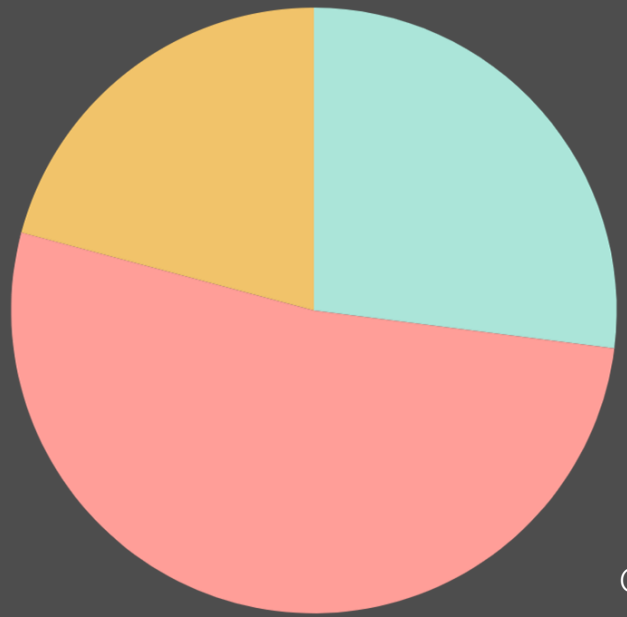
Sécurité

Décoration et design

Créativité

Auto-efficacité

Travail d'équipe



Compétences non techniques

Compétences techniques

27%

Passer des commandes sur appel ou par courrier électronique & Contacter les clients

Service clientèle

Optimisation des flux de travail

Compétences relationnelles

Travail d'équipe

20%

Conception de brochures et de menus

Conception graphique

Prendre l'initiative

Créativité

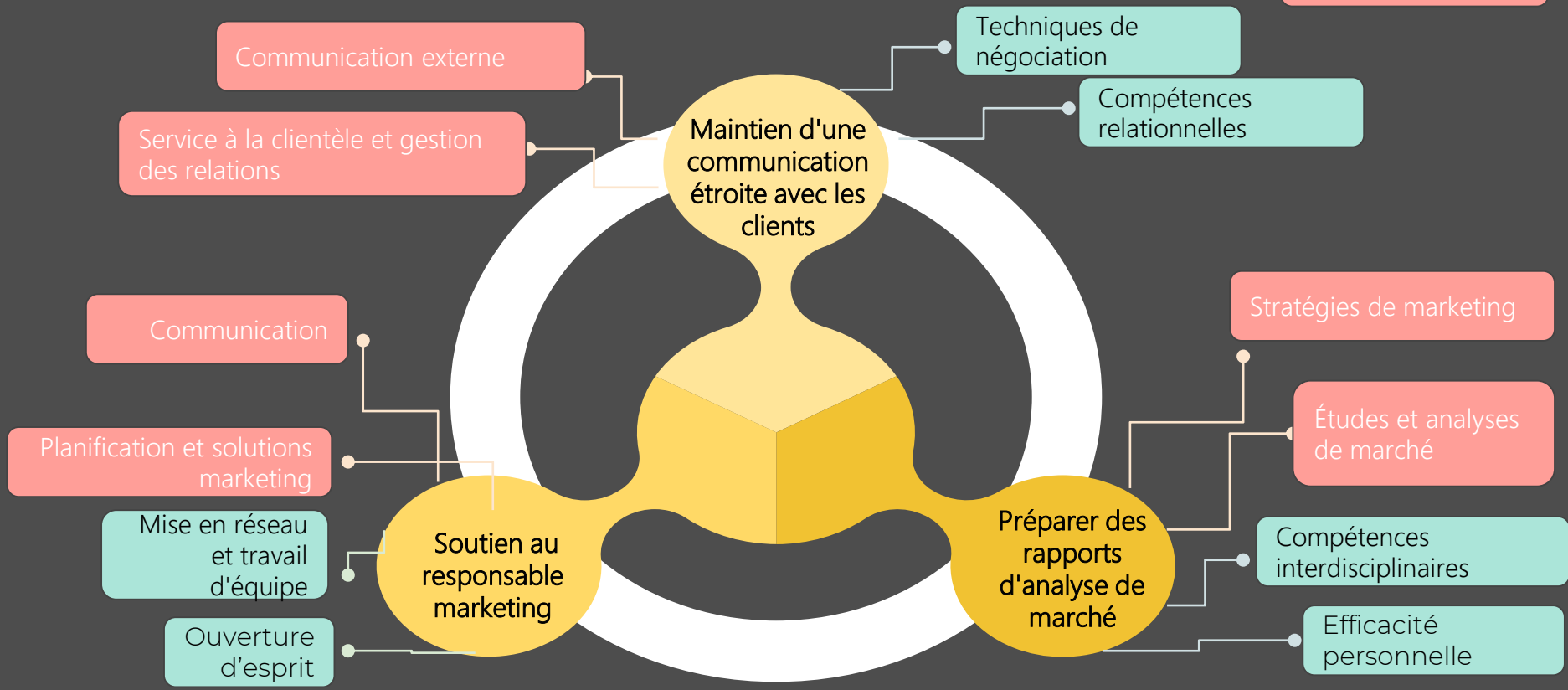
EXPÉRIENCE TRAVAILLEUSE SUSHI

	Contrôle de la qualité des légumes et des ingrédients ; nettoyage des ustensiles de cuisine et des zones de cuisine et de salle à manger.	*Noter les demandes spéciales et les livraisons sur les commandes*	*Préparation de divers plats de sushi et de présentoirs pour le menu en collaboration avec les travailleurs.*	*Répondre aux demandes des clients, résoudre les plaintes.*	*Réunions des employeurs sur les questions quotidiennes, le menu et les brochures*
RÔLE	TRAVAIL D'ÉQUIPE	INDIVIDUEL	TRAVAIL D'ÉQUIPE	INDIVIDUEL	TRAVAIL D'ÉQUIPE
DES COMPÉTENCES TECHNIQUES EN MATIÈRE DE MARKETING	Qualité des produits Gestion des risques Production Approvisionnement et commandes	Service à la clientèle et préférences Marketing des segments de consommateurs.	Service à la clientèle et préférences Segments de consommateurs Affichage des produits	Service clientèle et gestion Gestion des risques Gestion des plaintes	Gestion des risques Marketing Conception
COMPÉTENCES NON TECHNIQUES	Orienté vers les détails Travail d'équipe Prendre des initiatives Tirer les leçons de l'expérience Résolution de problèmes	Prendre l'initiative Planification Efficacité personnelle Compétences interpersonnelles Techniques de négociation Résolution de problèmes	Créativité Travail d'équipe Efficacité personnelle Compétences relationnelles Gestion du temps Résolution de problèmes	Prendre des initiatives Tolérance et culture Compétences interpersonnelles Compétences en matière de négociation Résolution de problèmes	Interdisciplinaire Travail d'équipe Créativité Compétences en matière de négociation Compétences interpersonnelles Tolérance

EXPÉRIENCE STAGIAIRE DE MARKETING

COMPÉTENCES NON TECHNIQUES

COMPÉTENCES TECHNIQUES



À propos SmartKISS'event

La conférence d'affaires SmartKISS, événement officiel d'affaires, est le plus grand événement d'affaires de l'année de SmartKISS - Agência Marketing Digital pour créer des opportunités d'affaires pour les clients, les partenaires et les participants enregistrés (entreprises/sociétés).

Il s'agit d'un événement de deux jours qui est organisé chaque année dans le but impératif de créer une communauté amicale et significative pour les entreprises.

Date : 20th May 2018 – 21st May 2018

Lieu : Lisbon Marriot Hotel

MA RESPONSABILITÉ À L'ÉVENEMENT :

Maintenir une communication étroite avec les clients fidèles dans le but de développer la relation client.

PROCESSUS :

1/ Recherche et analyse des clients fidèles

2/ Atteindre des clients segmentés

3/ Courrier électronique aux clients fidèles pour des besoins particuliers concernant un événement

4/ S'engager avec les clients lors de l'événement

5/ Courriel de suivi pour l'expérience du client lors de l'événement

EXPÉRIENCE STAGIAIRE DE MARKETING

Tâche : Maintenir une communication étroite avec les clients

RECHERCHE ET ANALYSE

- Identifier les clients fidèles par la liste des participants et des listes de contacts, ainsi que choisir les méthodes pour les atteindre.
- ***Rôle***: Individuel, Supervisé
- ***Comp. non techniques:***
  - Compétences interdisciplinaires
  - Efficacité personnelle
  - Résilience
  - Compétences relationnelles

ATTEINDRE DES CLIENTS SEGMENTÉS

clients fidèles de la recherche, les inviter à l'événement de l'entreprise.

- ***Rôle:*** Individuel, Supervisé.
- ***Comp. non techniques:***
  - Compétences relationnelles
  - Tolérance et culture
  - Techniques de négociation

COURRIELS DEMANDER LES EXIGENCES DES CLIENTS

- Demander clients qui acceptent de participer les exigences de leur repas, en leur rappelant l'heure et le lieu de l'événement.
- ***Rôle:*** Individuel, Supervisé.
- ***Comp. non techniques***
  - Les compétences relationnelles
  - Techniques de négociation
  - Prendre des initiatives

COMMUNIQUER AVEC LES CLIENTS LORS DE L'ÉVÉNEMENT

- Offrir une attention particulière aux clients lors de l'événement.
- ***Rôle:*** Individuel, Supervisé. Supervised.
- ***Comp. non techniques:***
  - Prendre des initiatives
  - Techniques de négociation
  - Les techniques
  - Travail d'équipe
  - Des compétences interdisciplinaires

S'INTERESSER AUX EXPÉRIENCE CLIENT

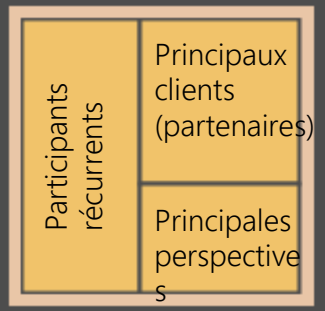
- Demander aux clients leur expérience et leurs commentaires.
- ***Rôle:*** Individuel, Supervisé.
- ***Comp. non techniques:***
  - Prendre des initiatives
  - Les compétences relationnelles
  - Techniques de négociation
  - Résolution de problèmes

RÉSULTATS

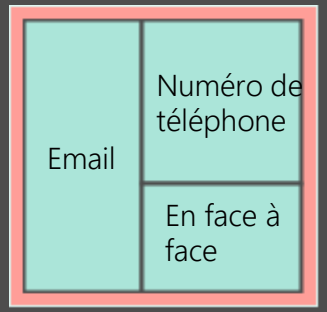
75% Des clients atteints ont participé

100% Clients ont bénéficié d'une attention particulière lors de l'événement

91% Des clients ont donné leur avis sur l'événement



SEGMENTATION



CANAUX

STAGIAIRE DE MARKETING

RECHERCHE ET ANALYSE

OBJECTIF

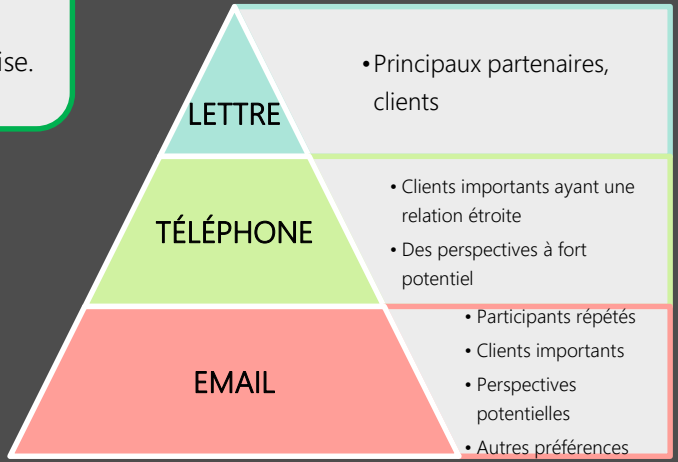
Identifier les clients fidèles

- Coordonner avec les autres équipes et les membres de l'équipe pour rassembler la liste des participants aux événements précédents, des clients/partenaires clés, des prospects.
- Coordonner la collecte d'informations, en analysant les relations des clients avec l'entreprise.
- Sélectionner les clients fidèles.

Participants récurrents	Principaux clients (partenaires)
	Principales perspectives

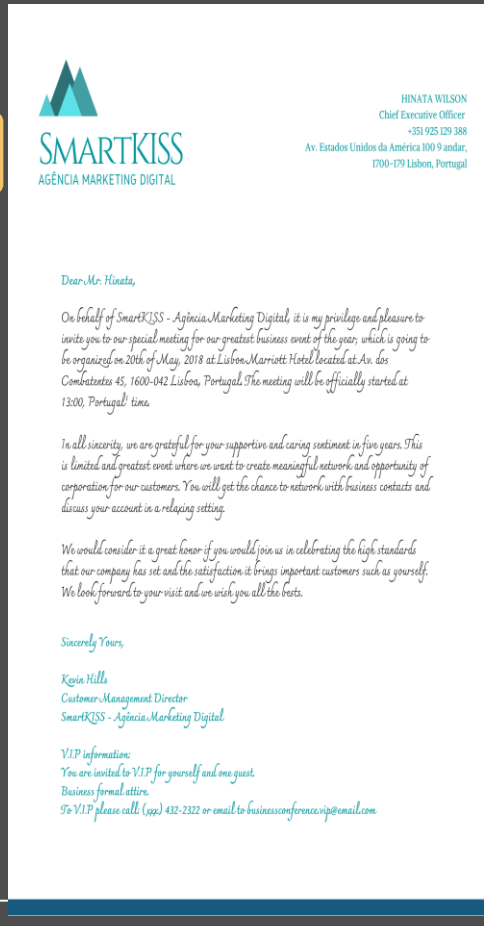
Choisir les méthodes d'approche

- Analyser les préférences des clients en matière de méthodes d'accès à partir d'événements antérieurs, de négociations,...
- Choisissez la méthode d'approche pour chaque catégorie de clients.



Planification des invitations

- Coordonner avec les autres membres de l'équipe pour décider des détails à inclure dans les invitations, de la conception de l'invitation/lettre écrite, du moment pour les envoyer.
- Rédiger l'invitation.
- Finaliser l'invitation avec le responsable.



SMARTKISS
AGÊNCIA MARKETING DIGITAL

HINATA WILSON
Chief Executive Officer
+351 925 129 388
Av. Estados Unidos da América 100 9 andar,
1700-179 Lisbon, Portugal

Dear Mr. Hinata,

On behalf of SmartKISS - Agência Marketing Digital, it is my privilege and pleasure to invite you to our special meeting for our greatest business event of the year, which is going to be organized on 20th of May, 2018 at Lisbon Marriott Hotel located at Av. dos Combatentes 45, 1600-042 Lisboa, Portugal. The meeting will be officially started at 13:00, Portugal' time.

In all sincerity, we are grateful for your supportive and caring sentiment in five years. This is limited and greatest event where we want to create meaningful network and opportunity of corporation for our customers. You will get the chance to network with business contacts and discuss your account in a relaxing setting.

We would consider it a great honor if you would join us in celebrating the high standards that our company has set and the satisfaction it brings important customers such as yourself. We look forward to your visit and we wish you all the best.

Sincerely Yours,

Kevin Hills
Customer Management Director
SmartKISS - Agência Marketing Digital

V.I.P information:
You are invited to V.I.P for yourself and one guest.
Business formal attire.
To V.I.P please call: (xxx) 432-2322 or email to businessconference.vip@email.com

STAGIAIRE DE MARKETING

ATTEINDRE DES CLIENTS SEGMENTÉS

- **EMAIL**
  - Participants récurrents
  - Clients importants
  - Perspectives potentielles
- **TÉLÉPHONE**
  - Des clients proches et importants
  - Des perspectives à fort potentiel
- **LETTRE ÉCRITE**
  - Principaux partenaires, clients

SmartKISS GREATEST BUSINESS CONFERENCE OF 2018 - PITCHING COMPETITION

Dear Mr. Andy,

On behalf of SmartKISS - Agência Marketing Digital, we would like to invite you to join us in SmartKISS Annual Greatest Business Event on the 20th - 21st of May 2018!

Time: 20.05.2018 - 21.05.2018
Venue: Lisbon Marriot Hotel
Address: Av. dos Combatentes 45, 1600-042 Lisbon, Portugal

SmartKISS highly values your dedication and loyalty to our company and our products in three years. This event is a limited and great occasion for us to invite valued customers and partners. At the event, you will have a chance to network with business contacts and discuss your business with our other customers. Several of our company executives will be giving information on the future of the company and there will also be a significant amount of valuable door prizes.

SmartKISS Business Conference is the greatest business event in the year of SmartKISS - Agência Marketing Digital to create corporation opportunities for customers, partners and registered participants (firms/corporations). This is 2-day event that is organized annually with the imperative aim to create a friendly and meaningful community for businesses.

SMARTKISS
AGÊNCIA MARKETING DIGITAL

HINATA WILSON
Chief Executive Officer
+351 925 129 388
Av. Estados Unidos da América 100 9 andar,
1700-179 Lisbon, Portugal

Dear Mr. Hinata,

On behalf of SmartKISS - Agência Marketing Digital, it is my privilege and pleasure to invite you to our special meeting for our greatest business event of the year, which is going to be organized on 20th of May, 2018 at Lisbon Marriott Hotel located at Av. dos Combatentes 45, 1600-042 Lisboa, Portugal. The meeting will be officially started at 13:00, Portugal' time.

In all sincerity, we are grateful for your supportive and caring sentiment in five years. This is limited and greatest event where we want to create meaningful network and opportunity of corporation for our customers. You will get the chance to network with business contacts and discuss your account in a relaxing setting.

We would consider it a great honor if you would join us in celebrating the high standards that our company has set and the satisfaction it brings important customers such as yourself. We look forward to your visit and we wish you all the bests.

Sincerely Yours,

Kevin Hills
Customer Management Director
SmartKISS - Agência Marketing Digital

V.I.P information:
You are invited to V.I.P for yourself and one guest.
Business formal attire.
To V.I.P please call: (xxx) 432-2322 or email to businessconference.vip@email.com

STAGIAIRE DE MARKETING

ENVOYER DES COURRIELS POUR DEMANDER LES EXIGENCES DES CLIENTS

RAPPELER L'HEURE ET LE LIEU DE L'ÉVÉNEMENT

DEMANDER LEURS BESOINS PARTICULIERS POUR LES REPAS

SmartKISS GREATEST BUSINESS CONFERENCE 2018 - Special Requirements For Food

Dear Mr. Andy,

We are less than 3 days away to the greatest annual business event of SmartKISS. We will starting off the conference at 13.00 with registration and a light lunch. The meals are included in your ticket, thus bring the ticket along with you during 2 days of the event.

Time: 20.05.2018 - 21.05.2018
Venue: Lisbon Marriot Hotel
Address: Av. dos Combatentes 45, 1600-042 Lisbon, Portugal

One essential part of the event is the free degustation of Lisbon's greatest dishes. In order to serve you at our best, please fill out **Food Special Requirements** in the survey attached below.

Link to food requirements: https://bit.ly/3dX7FcK

For more information, contact us at businessconference@smartkiss.com.

We look forward to having you at the event!

FOOD SPECIAL REQUIREMENTS

20.05.2018
LUNCH:
Turnip greens, tofu, sesame and smoked broth
Spinach, mushrooms, egg yolk and truffle ravioli
Bergamot, orange and pistachio
Wine, coffee, coke, water, tea
DINNER:
Algarve scarlet shrimp, jus à la Press and topinambur
John-Dory, tarid, cabbages and bivalves
Arouquesa beef, celeriac and winter leaves
Sponge cake, rosemary and Serra cheese ice cream
Red wine, beer, coke, water, coffee, tea

21.05.2018
LUNCH:
Cauliflower, hazelnuts and chickpeas
Potato, celery and fresh herbs
Caneló, apple, toffee and Horácio Simões Moscatel vinagar ice cream
Wine, coffee, coke, water, tea
DINNER:
Bluefin tuna, caviar and daikon
Alentejo pork presa, grilled lettuce and pepper paste
Arouquesa beef, celeriac and winter leaves
Chocolate, olive oil and olives
Red wine, beer, coke, water, coffee, tea

*Required

Your ticket number *
Write your ticket number below.
Your answer

Email *
Your answer

Do you have any known allergies or a history of allergy? *
- Yes, I do
- No, I do not

From the official menu, is there any restricted ingredient to you? *
- Yes, I do
- No, I do not

If the answer above is "Yes", please specify below the dish and ingredients that you are allergic of.
Your answer

Submit

STAGIAIRE DE MARKETING

COMMUNIQUER AVEC LES CLIENTS LORS DE L'ÉVÉNEMENT

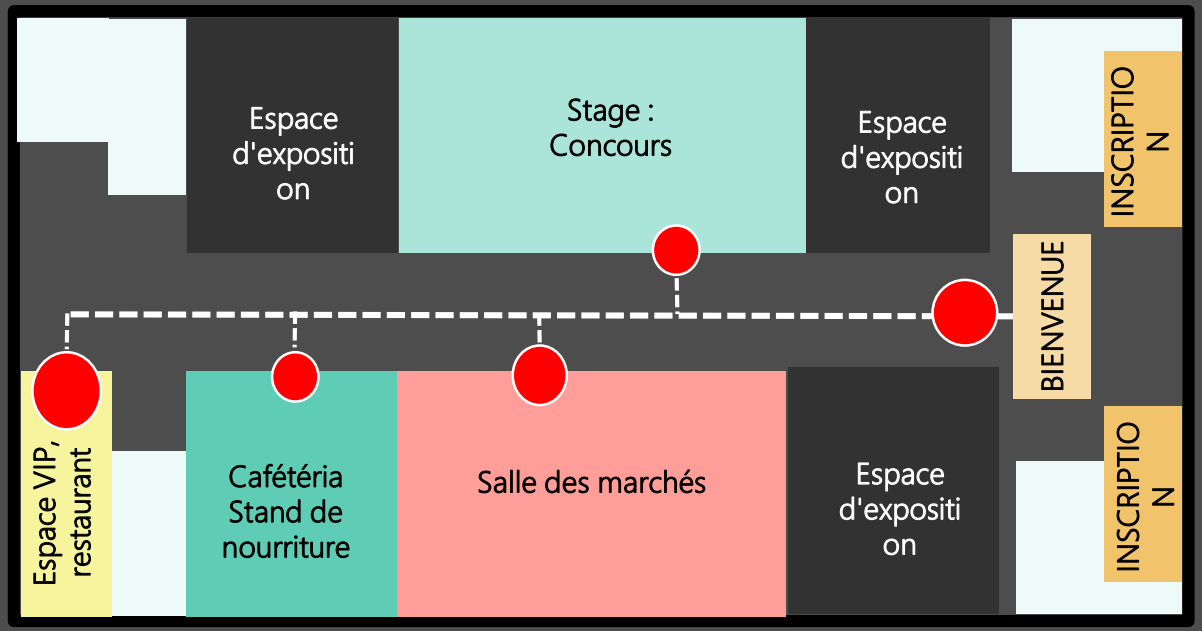
Préparez un schéma de conversation avec les clients lors de l'événement.

Découvrez le lieu de l'événement, visualisez le parcours du client, choisissez des points de contact

Communiquer avec les clients aux points de contact, offrir des soins

SCHÉMA D'UNE CONVERSATION

- Renseignez-vous sur les entreprises de vos clients, les projets qu'ils réalisent, leurs canaux...
- Diffuser les nouvelles de notre entreprise, une industrie qui intéresse les clients.
- Demandez des suggestions sur les derniers produits et services de notre entreprise que les clients ont expérimentés.
- Promouvoir les événements et la communauté actuels et à venir.
- Demander des témoignages et l'expérience des clients lors de l'événement.



STAGIAIRE DE MARKETING

DEMANDEZ SUR L'EXPÉRIENCE DU CLIENT

À L'ÉVÉNEMENT

Préparer la mise en page des questions pour l'expérience du client

Choisissez des points de contact où les clients se sentent à l'aise pour partager leur expérience

DISPOSITION DES QUESTIONS SUR L'EXPÉRIENCE DU CLIENT (LORS DE L'ÉVÉNEMENT)

- Comment pensez-vous que nous allons organiser et concevoir l'événement?
- Qu'est-ce qui vous plaît dans notre événement?
- Quels sont les aspects que nous pouvons mieux organiser?
- Recevez-vous suffisamment d'informations sur l'événement?
- Merci, et exprimant le plaisir de les recevoir lors des prochains événements.

SUIVI PAR E-MAIL

Préparer les questions pour l'expérience client

Rédiger et finaliser le courriel de suivi avec le gestionnaire

Choisissez le moment de l'envoi des courriels de suivi

Finaliser l'expérience client

Dear Mr.Andy,

On behalf of SmartKiss, thank you for making the time to join us at SmartKISS Annual Business Conference 2018 of SmartKISS - Agência Marketing Digital. Sincerely, we are highly grateful for your participation in the event and we all hope you had enjoyful and memorable time with us and other customers.

We understand how busy you must be, but we would love to have your feedback of your own experience at the event. Your thoughts would be great insights for us to improve our event in the future. Please kindly respond to us within this email your answers for a few questions below.

- Do you receive enough information about the event?

- How do you think about our organizing and designing for the event?

- What do you like about our event?

- What aspects that we can arrange better?

Again, we are highly appreciated for your dedication and loyalty to our company. It would be a great pleasure to us to have you in our upcoming events!

STAGIAIRE DE MARKETING

DEMANDER SUR L'EXPÉRIENCE CLIENT

Finaliser l'expérience client

Recueillir les réactions des clients lors de l'événement et les courriers électroniques

Analyser les retours d'information, en particulier les retours d'information constructifs

Rédiger un rapport supervisé par le chef de l'équipe marketing

"L'événement a été très bien organisé.

L'ensemble du personnel était fabuleux et la nourriture était incroyable".

"Tout a fonctionné brillamment hier - merci beaucoup pour votre soutien et pour avoir fait en sorte que tout soit superbement organisé !

Je me réjouis d'être de retour à vos événements dans un avenir proche".

"Je voulais juste vous envoyer une petite ligne pour vous remercier de la journée d'hier. Le lieu était parfait pour nous - la mise en place et l'assistance de vous tous étaient incomparables. J'ai reçu toutes les informations et le soutien nécessaires avant et pendant l'événement. Je vous rejoindrai la prochaine fois".

À propos • Campagne scholaire

L'université de Jyväskylä fait partie des trois premiers pour cent et représente le meilleur du monde dans plusieurs de ses disciplines. JYU rassemble l'éducation et la psychologie, les sciences naturelles, les sciences humaines et sociales, le sport et les sciences de la santé, ainsi que les affaires et l'économie dans un ensemble multidisciplinaire débordant des connaissances et techniques les plus récentes.
La campagne de marketing vise à promouvoir le programme d'enseignement de l'université, les frais de scolarité et les bourses, ainsi que d'autres caractéristiques d'une université de premier plan telles que les activités de bien-être et l'environnement et le mode de vie de Jyväskylä.

MA RESPONSABILITÉ DANS LA CAMPAGNE :
Avec d'autres membres de l'équipe et mon superviseur, j'ai mené une campagne de marketing de guérilla auprès des élèves du lycée Luong The Vinh au Vietnam.

PROCESSUS :
1/ Recherche et identification des cibles.
2/ Planifier l'idée de la promotion.
3/ Promouvoir le programme auprès du groupe cible.
4/ Finaliser les résultats.

CAMPAGNE DE MARKETING // PROJET D'ÉCOLE

RECHERCHE ET ANALYSE

Identifier le groupe cible

Analyser le groupe cible

Finaliser la recherche et la présenter au directeur de recherche

MARKETING CAMPAIGN

UNIVERSITY OF JYVÄSKYLÄ

TARGETED GROUP

Target: High School students

Age range: 15 - 18 years old

Locale of target: Luong The Vinh High School

Country: Vietnam

DESCRIPTION OF TARGETED GROUP

The targeted group is in the age range of 15-18 years old. In Vietnam, in high school time, they are thinking of continue studying in national universities within extremely difficulty entrance exam or studying abroad.

According to the public research, there is an increasing trend in concerning about studying abroad in high school.

REQUIREMENTS

- The promotion should be in the second semester of the year

It is because it is time students worry most about university and the programme will reach more targets.

- Materials to take away are needed within the promotion.

CAMPAGNE DE MARKETING // PROJET D'ÉCOLE

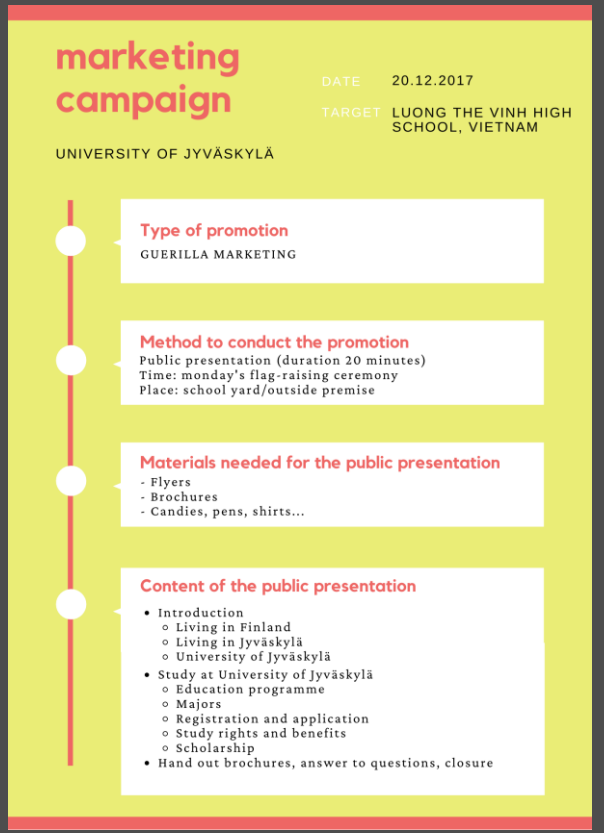
PLANIFIER L'IDÉE DE LA PROMOTION

Identifier le type de promotion pour la campagne

Décider le contenu de la promotion pour le groupe cible

Présenter l'idée au superviseur

IDÉE DE PROMOTION



CAMPAGNE DE MARKETING // PROJET D'ÉCOLE

PROMOUVOIR LE PROGRAMME

Contactez l'administrateur de l'école pour demander la permission

Préparer le matériel pour la présentation publique (dépliants, brochures, stylos, bonbons...)

Présenter, distribuer des documents et répondre au public

University of Jyväskylä - Request for permission to present

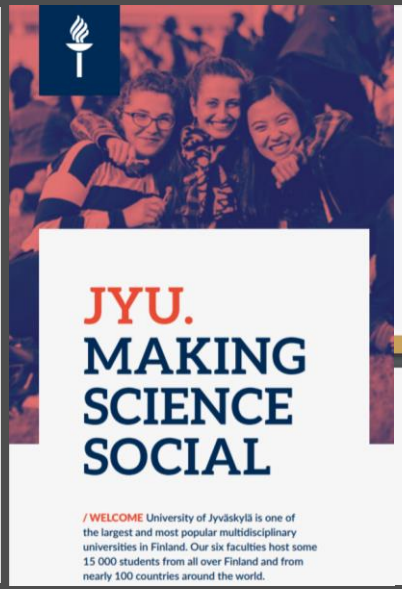
Dear Luong The Vinh High School's Administrator,

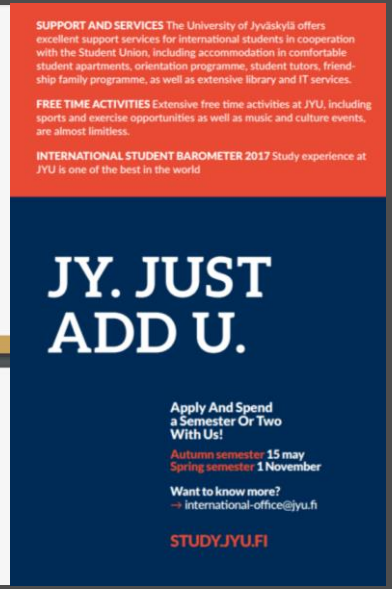
University of Jyväskylä is among the top three percent and represents the best of the world in several of its disciplines. **University of Jyväskylä** brings together education and psychology, natural sciences, humanities and social sciences, sport and health sciences, and business and economics into a multidisciplinary whole brimming with the latest knowledge and skills.

On behalf of University of Jyväskylä's Marketing Team, I would love to present our education programme, tuition fee and scholarship, as well as Jyväskylä and Finland living environment to your students. The public presentation can take place in school premises when the students are gathered for Monday's flag-raising ceremony.

Please do not hesitate to contact me if you wish to proceed with the presentation or if you have any questions regarding our programme.

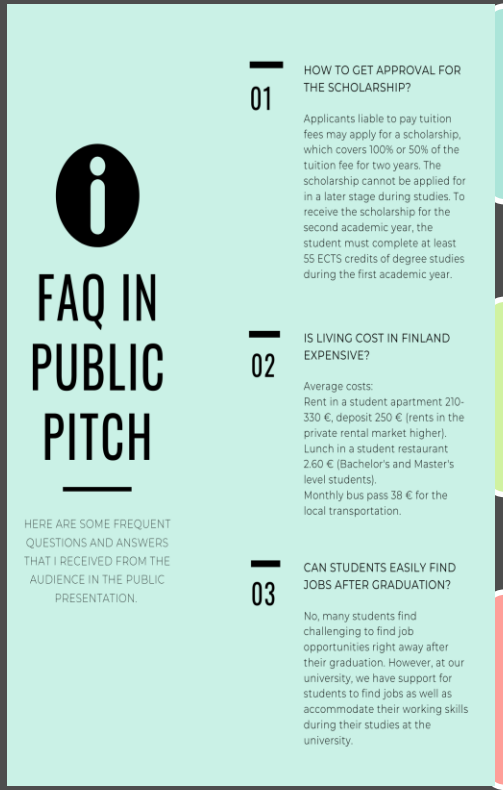
I look forward to hearing from you.





CAMPAGNE DE MARKETING // PROJET D'ÉCOLE

FINALISER LES RÉSULTATS



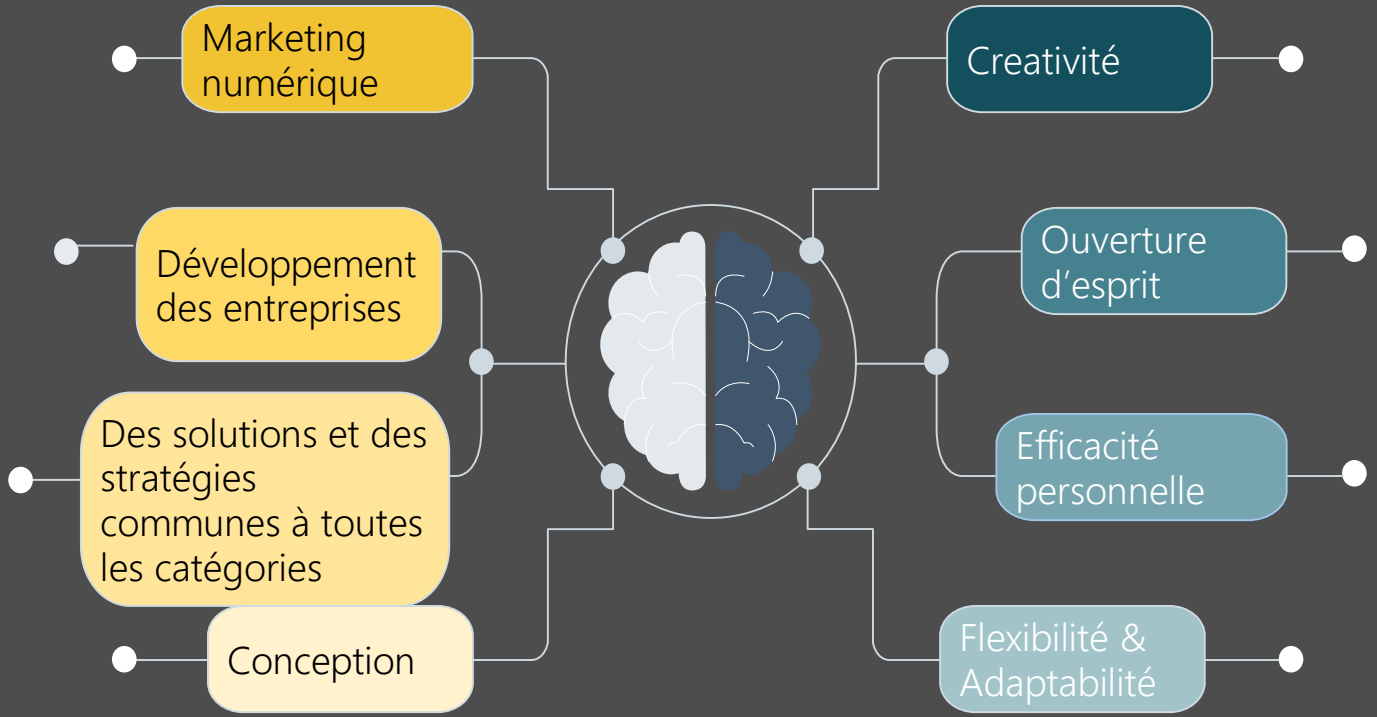
Recueillir les questions (préoccupations) du public

Recueillir des statistiques à partir des brochures distribuées

Rédiger un rapport supervisé par le chef de l'équipe marketing

Note: Les étudiants qui reçoivent des brochures s'intéressent au programme d'enseignement et aux études à l'étranger.

SOULIGNER LES COMPÉTENCES TECHNIQUES ~ NON TECHNIQUES



RÉFÉRENCE DE L'IMAGE

https://unsplash.com/photos/uKt4P3cpHKw
https://unsplash.com/photos/hQOHDAibf6A
https://unsplash.com/photos/y_WDEY9e6mA
https://unsplash.com/photos/zt5gZ_WOGPY
https://unsplash.com/photos/GFrBMipOd_E
https://unsplash.com/photos/3Mhgvrk4tjM
https://unsplash.com/photos/0Vc8UJenzm0

reboot
Rebooting, Re-rooting & Re-skilling

BY SA

Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

Le soutien de la Commission européenne à la production de cette publication ne constitue pas une approbation du contenu qui reflète les vues des seuls auteurs, et la Commission ne peut être tenue responsable de l'usage qui pourrait être fait des informations qui y sont contenues.

Cette œuvre est sous licence Copyright Creative Commons Attribution ShareAlike CC BY-SA 4.0 Licence internationale