

LÊ TUẤN VIỆT

MARKETING LEADER

☎ 0935702321 ✉ tuanviet.2712@gmail.com 📁 Portfolio | Link 📍 Quận Hà Đông, Thủ đô Hà Nội

MỤC TIÊU NGHỀ NGHIỆP

Với hơn bốn năm kinh nghiệm trong lĩnh vực Marketing, gồm hai năm trực tiếp triển khai các hoạt động Marketing và hai năm cố vấn chiến lược Marketing tổng thể cho hơn 200 doanh nghiệp SME tại TAKI Group, tôi có thể mạnh về nghiên cứu thị trường, hoạch định chiến lược và truyền thông đa kênh, từ xây dựng thương hiệu đến Performance Marketing. Tôi mong muốn phát huy kinh nghiệm tư vấn chiến lược, quản trị dự án và dẫn dắt đội ngũ trong vai trò Marketing Leader, trực tiếp xây dựng hệ thống Marketing gắn với mục tiêu tăng trưởng của doanh nghiệp. Trong 2–3 năm tới, tôi hướng đến vị trí Marketing Manager, xây dựng hệ thống Marketing chuyên nghiệp, hiệu quả và thúc đẩy tăng trưởng bền vững cho doanh nghiệp.

KINH NGHIỆM LÀM VIỆC

Công ty Cổ phần TAKI GROUP | Hà Nội

08/2024 - 09/2026

Marketing Consulting Team Leader | 02/2026 - 09/2026

Marketing Planner | 09/2024 - 02/2026

1. Hoạch định và tư vấn chiến lược Marketing

- Trực tiếp tư vấn và đồng hành cùng hơn 200 khách hàng doanh nghiệp thuộc các chương trình Coaching cao cấp trị giá 100 - 500 triệu đồng của TAKI; các công việc bao gồm: nghiên cứu mô hình kinh doanh, phân tích thị trường và xác định các điểm nghẽn trọng yếu trong hệ thống Marketing
- Căn cứ quy mô, mục tiêu và hiện trạng từng doanh nghiệp, xây dựng và tư vấn triển khai các kế hoạch Marketing phù hợp như Master Plan, IMC, Digital, Content và SEO...; đồng thời hỗ trợ hoàn thiện hệ thống đa kênh trên Website, Social Media, E-commerce, Trade Marketing, PR và OOH, qua đó chuẩn hóa thông điệp và mở rộng điểm chạm khách hàng.
- Chủ trì trung bình 10 phiên cố vấn/tháng và phối hợp cùng Ban Giám đốc TAKI Group tư vấn chiến lược kinh doanh, Marketing, tài chính và nhân sự cho hơn 200 doanh nghiệp SME; tập trung hoạch định Marketing tổng thể, phát triển hệ thống kênh và tối ưu hiệu suất theo từng giai đoạn, bảo đảm phù hợp với mục tiêu tăng trưởng, nguồn lực và định hướng vận hành.

2. Quản trị triển khai và tối ưu hiệu quả Marketing

- Phối hợp cùng CEO, CMO và đội ngũ Marketing phía khách hàng tổ chức triển khai kế hoạch; theo dõi KPI, đánh giá tiến độ và đề xuất giải pháp xử lý các điểm nghẽn trong quá trình thực thi.
- Chủ trì các cuộc họp đánh giá hiệu suất Marketing định kỳ theo tháng; phân tích ROAS, CPL, CPA, CR, chi phí trên mỗi đơn hàng, doanh thu bình quân theo nhân sự và doanh thu toàn chiến dịch..., từ đó đề xuất điều chỉnh ngân sách, kênh triển khai, nội dung và quy trình bán hàng nhằm tối ưu chi phí và hiệu quả sử dụng nguồn lực.
- Thẩm định và tối ưu kế hoạch Marketing, từ định vị thương hiệu, chiến lược sản phẩm, chân dung khách hàng và thông điệp truyền thông đến Content, Digital, SEO, E-commerce, PR/KOL và hệ thống kênh; góp phần giúp 70% khách hàng đạt mục tiêu theo từng giai đoạn.
- Đánh giá và tối ưu video, bài viết, ấn phẩm quảng cáo do đội ngũ Marketing của doanh nghiệp khách hàng triển khai; nâng cao tính nhất quán của thông điệp, trải nghiệm người dùng và khả năng thúc đẩy chuyển đổi trong từng chiến dịch.

3. Quản lý đội ngũ và hiệu suất công việc

- Quản lý và điều phối trực tiếp 5 nhân sự thuộc Phòng Trợ lý Coaching; phân bổ nguồn lực, giao việc và kiểm soát tiến độ triển khai Marketing cho trung bình 30 khách hàng doanh nghiệp/ tháng, duy trì tỷ lệ hoàn thành đúng hạn 95%.
- Xây dựng hệ thống KPI, tiêu chí đánh giá và cơ chế theo dõi hiệu suất cho đội ngũ nội bộ và các phòng ban thuộc doanh nghiệp khách hàng; góp phần cải thiện 45% năng suất và giảm 60% công việc chậm tiến độ.
- Trực tiếp xử lý các dự án và vấn đề phức tạp vượt thẩm quyền của nhân sự, bao gồm tư vấn chiến thuật, đào tạo đội ngũ và tối ưu các chỉ số Marketing chưa đạt mục tiêu, xử lý khiếu nại khách hàng,...

4. Đào tạo, tuyển dụng và phát triển nhân sự Marketing

- Xây dựng và trực tiếp triển khai hơn 20 chương trình đào tạo về Content Marketing, Performance Ads, SEO, E-commerce, Branding và ứng dụng AI cho tất cả nhân sự Marketing thuộc doanh nghiệp nội bộ và các doanh nghiệp khách hàng.
- Trực tiếp đánh giá và phỏng vấn chuyên môn trung bình 50 ứng viên/ tháng cho các vị trí Marketing tại TAKI Group và doanh nghiệp khách hàng; hỗ trợ tuyển dụng thành công trung bình 12 nhân sự/ tháng
- Đào tạo, hướng dẫn và đánh giá định kỳ đội ngũ thuộc quyền quản lý, góp phần nâng tỷ lệ hoàn thành KPI của phòng từ 60% lên 80%.

5. Phát triển đối tác, công nghệ và chuyển đổi số

- Trực tiếp tìm kiếm, đánh giá và đàm phán với KOC, KOL, báo chí cho 32 chiến dịch trọng điểm cho các doanh nghiệp khách hàng; quản lý tiến độ, kiểm soát chất lượng nội dung và bảo đảm đối tác phù hợp với mục tiêu, ngân sách, tệp khách hàng và định vị thương hiệu.
- Ứng dụng AI và Vibe Coding triển khai 5 website thương hiệu, website E-commerce và hệ thống quản trị vận hành doanh nghiệp, giúp khách hàng rút ngắn 90% thời gian triển khai hoặc tiết kiệm 95% chi phí phát triển
- Tham gia xây dựng và chuẩn hóa hệ thống quy trình/SOP về Marketing và vận hành cho hơn 50 doanh nghiệp; góp phần giảm 60% sai sót, tăng tính đồng bộ trong phối hợp liên phòng ban và xây dựng nền tảng vận hành chuyên nghiệp, thông suốt.

Công ty Cổ phần PITO | HCM City

11/2022 - 08/2024

Growth Marketing Executive

Kiểm nhiệm Trưởng nhóm Partner Support - Dự án PITO Xpress

- Kế hoạch tăng trưởng và phát triển đối tác B2B**
 - Tham gia xây dựng và triển khai chiến lược Marketing B2B trên website và mạng xã hội; tiếp cận hơn 300 đối tác tiềm năng, đạt tỷ lệ chuyển đổi gần 12% và ký kết thành công 36 đối tác trong một tháng.
 - Xây dựng chiến thuật Partner Loyalty trên nguồn đối tác Catering hiện có; tư vấn và chuyển đổi thành công hơn 113 đối tác sang sản phẩm PITO Xpress trong một tháng, tương đương 42% tổng số đối tác mục tiêu.
- SEO và phát triển nội dung Website**
 - Đề xuất xây dựng sitemap website dành riêng cho đối tác và tư vấn tối ưu UX/UI theo hành vi của khách hàng B2B, nhằm rút ngắn hành trình tìm hiểu, đăng ký hợp tác và nâng cao khả năng chuyển đổi.
 - Lập kế hoạch và triển khai trung bình 60 bài viết tối ưu SEO mỗi tháng tiếp cận tệp đối tác doanh nghiệp, thực thi bám sát hệ thống Content Pillar và Topic Cluster đã được phê duyệt; đạt trung bình 7.200 lượt truy cập tự nhiên mỗi tháng vào website.
- Tối ưu công cụ hỗ trợ bán hàng**
 - Phát triển 12 Menu Catalogue cho 5 chiến dịch trọng điểm; tối ưu cấu trúc thông tin, hình ảnh, thông điệp và lời kêu gọi hành động, góp phần hỗ trợ tối ưu tỷ lệ chuyển đổi so với catalogue trước đó.
 - Tư vấn và triển khai toàn bộ danh mục menu tiệc Catering cùng sản phẩm món ăn Xpress trên nền tảng thương mại điện tử PITO; chuẩn hóa mẫu menu theo tiêu chuẩn ứng dụng giao đồ ăn, cải thiện khả năng hiển thị và trải nghiệm lựa chọn sản phẩm.
- Quản lý đội nhóm và vận hành đối tác**
 - Kiểm nhiệm vai trò Trưởng nhóm Partner Support gồm 4 thành viên trong dự án triển khai web app PITO Xpress; lập kế hoạch, phân công và kiểm soát tiến độ, hoàn thành 92% hạng mục đúng hạn.
 - Xây dựng 4 bộ tài liệu và trực tiếp thực hiện 2 buổi đào tạo cho 92 đối tác, góp phần chuẩn hóa quy trình chuyển đổi đối tác từ sản phẩm Catering sang Xpress và giúp đối tác nhanh chóng vận hành đơn hàng một cách hiệu quả
 - Theo dõi và hỗ trợ đối tác trong suốt vòng đời hợp tác, từ hợp đồng, thanh toán, công nợ và hóa đơn đến vận hành đơn hàng, góp phần duy trì trải nghiệm và tăng mức độ gắn kết của đối tác với nền tảng.

DỰ ÁN TẠI TAKI GROUP

TOMEK - DỰ ÁN CỐ VẤN DOANH NGHIỆP

08/2025 - 08/2026

- Marketing Planner → Marketing Consulting Team Leader | Phụ trách dự án
- Xây dựng chiến lược và tư vấn triển khai Marketing tổng thể cho Hệ thống Y Đa khoa TOMEK, bao gồm nghiên cứu thị trường, Content đa kênh: Google/ Facebook/ TikTok, SEO, Website, Zalo, KOC/KOL, báo chí và OOH; trực tiếp tư vấn chiến dịch với ngân sách 575 triệu đồng/ tháng cho quảng cáo, 600 triệu đồng cho Booking và hơn 300 triệu đồng cho OOH
 - Kết quả Performance: Đưa quảng cáo Google dịch vụ khám sức khỏe doanh nghiệp vào nhóm vị trí hiển thị hàng đầu; tăng 40% khách hàng tiềm năng, giảm 54% CPL từ 1,2 triệu xuống 550.000 đồng/data và ghi nhận hơn 3,2 tỷ đồng doanh thu từ quảng cáo trong tháng 4.
 - Kết quả thương hiệu: Chuẩn hóa định vị “Hệ thống Y đa khoa công nghệ cao”; triển khai truyền thông cùng Anh hùng Phạm Tuấn, các KOC và BTV truyền hình VTV, đồng thời phủ 12 trụ Lightbox trong bán kính 5 km quanh cơ sở.

FUNGHA DIMSUM - DỰ ÁN CỐ VẤN DOANH NGHIỆP

09/2025 - 09/2026

- Marketing Planner → Marketing Consulting Team Leader | Phụ trách dự án
- Xây dựng chiến lược và quản lý triển khai Marketing tổng thể cho chuỗi Nhà hàng FunGHa Dimsum bao gồm: Kế hoạch content đa kênh, kế hoạch quảng cáo Facebook, TikTok, kế hoạch Booking KOC, xây Website thương hiệu, kế hoạch triển khai hệ thống Customer Loyalty trên Zalo OA, Zalo Mini App; đồng thời đào tạo đội ngũ Marketing vận hành.
 - Kết quả: Hoàn thiện hệ sinh thái Marketing đa kênh gồm BGC, EGC, FGC, UGC, Website và Zalo; tối ưu quy trình vận hành nhà hàng góp phần mở rộng độ phủ thương hiệu FunGHa trong phân khúc Dimsum tại Hà Nội và tạo nền tảng phát triển chuỗi từ 5 lên 7 chi nhánh.

UYÊN UYÊN MART - DỰ ÁN CỐ VẤN DOANH NGHIỆP

05/2025 - 05/2026

- Xây dựng chiến lược và quản lý triển khai Marketing tổng thể cho chuỗi 4 cửa hàng siêu thị Gia dụng tại Nha Trang bao gồm: Kế hoạch content đa kênh kết hợp AI, kế hoạch quảng cáo Facebook, TikTok, kế hoạch triển khai TMDT, xây dựng Website thương hiệu, đào tạo đội ngũ Marketing vận hành Social và E-commerce
- Kết quả: hoàn thiện hệ sinh thái kênh thương hiệu, kênh Founder, kênh AIGC và Website; đồng thời tối ưu quy trình bán hàng, tối ưu Trade Marketing, P&L và quản trị tồn kho, góp phần giảm tỷ lệ thất thoát từ 7% xuống 1,3%, tăng 45% lượt khách đến cửa hàng và nâng doanh thu toàn hệ thống từ 3 lên 6 tỷ đồng/tháng, tương đương mức tăng 100% so với cùng kỳ.

KỸ NĂNG

Phần mềm Marketing	Thành thạo sử dụng các phần mềm: Kalodata, Semrush, Meta Business Suite, Meta Ads Manager, TikTok Business Center, TikTok Ads Manager, TikTok Seller Center, Shopee Seller Center
Kỹ năng sử dụng AI	Thành thạo ứng dụng AI bao gồm: Chat GPT, Codex, Claude code, Google Flow, trong nghiên cứu, lập kế hoạch, sáng tạo nội dung, phân tích dữ liệu, tối ưu Marketing và xây dựng phần mềm
Vibe Coding	Ứng dụng AI xây dựng website, landing page và hệ thống quản trị vận hành doanh nghiệp.
Tin học văn phòng	Thành thạo Word, Excel, PowerPoint trong lập kế hoạch, báo cáo, thuyết trình và quản trị dữ liệu.
Các kỹ năng mềm	Dẫn dắt đội nhóm, tư duy chiến lược, thuyết trình, đàm phán, giải quyết vấn đề và điều phối đa phòng ban

HỌC VẤN

Đại học Công Thương Thành phố Hồ Chí Minh	10/2020 - 03/2024
Quản trị Nhà hàng và Dịch vụ Ăn Uống	
GPA: 3.26/ 4.0 - Tốt nghiệp loại Giỏi	

DANH HIỆU VÀ GIẢI THƯỞNG

Được bình chọn là nhân viên xuất sắc nhất năm 2025, theo đánh giá của Ban lãnh đạo Taki Group	2024 - 2025
Được bình chọn là nhân viên xuất sắc nhất năm 2024, theo đánh giá của hơn 400 đối tác tại PITO	2023 - 2024
Đạt giải khuyến khích trong cuộc thi đổi mới sáng tạo khởi nghiệp cấp khoa 2022	2021 - 2022