

NGUYEN DINH DUC

BRAND MARKETING MANAGER · 6 YEARS OF EXPERIENCE

✉ ducnd.langmaster@gmail.com

☎ +84-963942665

📍 Kim Nguu, Hai Ba Trung District, Hanoi, Vietnam



My portfolio



CAREER OBJECTIVE

Brand Marketing Manager with 6+ years of end-to-end IMC experience — spanning campaign strategy, creative direction, KOL/influencer management, content production, and performance analytics. Led multi-brand campaigns with 10B+ VND budgets across digital, social, and experiential channels, consistently delivering measurable growth in reach, engagement, and revenue.

PERSONAL INFORMATION

Date of Birth	July 25, 1998	Marital Status	Single
Nationality	Vietnamese	Gender	Male

WORK EXPERIENCE

Marketing Manager

Jun 2025 – Present

Ladi Group

- Defined IMC strategy and built comprehensive marketing plans for a multi-brand ecosystem (homestay · agency · real estate), reporting directly to the CEO — managing go-to-market planning, channel strategy, and campaign execution across brands.
- Built and controlled annual/quarterly/monthly marketing budgets, optimising spend allocation across paid media, content production, and activations to maximise campaign ROI.
- Led consumer and market research — analysing behavioural data, sales reports, and competitor activity to sharpen communication strategy and brand positioning.
- Collaborated cross-functionally with the Sales team to design and implement conversion-focused programmes, bridging marketing and revenue goals.
- Oversaw product go-to-market strategy and new product launches, including workflow planning, audience targeting, and performance tracking.
- Directly managed a Marketing department of 12 staff — task delegation, onboarding, training, and periodic performance reviews.

Key Achievement

- Built the Ladi Homestay chain's strategic launch framework from scratch — scaled from 0 to 10 properties in 6 months with 10% month-over-month revenue growth.

Marketing Team Leader

Nov 2024 – Nov 2025

Bell Home Group

- Managed a digital marketing team of 10–15 members (office & factory), reporting to the Business Director; led task delegation, training, and periodic performance evaluations.
- Developed and owned the full-funnel IMC plan — from brand strategy to execution — for both existing and newly launched Bellhome product lines, including integrated content, paid media, KOL seeding, and e-commerce activation.
- Led the go-to-market strategy for the **Bellhome × Wolfoo IP collaboration** — managed creative direction, content briefing, cross-platform content repurposing, and influencer partnerships to maximise launch reach.
- Built and managed online sales channels for Bellhome and Bellhome × Wolfoo across Shopee, Lazada, and TikTok Shop — integrating content marketing with conversion optimisation.
- Conducted competitive research and consumer behaviour analysis to continuously refine campaign targeting and messaging; applied learnings to subsequent product launches.
- Planned, budgeted, and executed product launch events and inter-brand activation programmes.

Key Achievements

- Scaled brand reach 50× — from 10K to 500K monthly reach — through integrated content strategy across Facebook, TikTok, and e-commerce channels.
- Grew online revenue from zero to 300M VND/month within the programme period.
- Group-wide sales grew 10–15% month-over-month.

Brand Marketing Executive → Team Leader

Jul 2022 – Nov 2024

UKG Group JSC

- Joined as Brand Marketing Executive (Jul 2022 – Aug 2023); promoted to Marketing Team Leader (Sep 2023 – Nov 2024), managing 15 staff across Media and Online Content Marketing.
- Led end-to-end IMC campaigns for 3 core brands — Unie, Kalite, Hasuta — across digital (Meta, TikTok, YouTube), OOH, TVC, and trade channels; managed creative agency briefing, asset QA, media planning, and campaign analytics from kick-off to post-campaign reporting.
- Managed KOL and influencer programmes — briefing, contracting, content review, and performance tracking — across product launch and always-on campaigns.
- Directed content production pipeline: social video, photography, packaging design, POSM, and TVC — coordinating with internal teams and external agencies on brief, production, and delivery.
- Organised distributor events and product experience activations for 100–500 attendees.

Key Achievements

- "Tet Khong Dau thi Giau" campaign (Kalite) — 10B VND budget; drove 30% group-wide revenue growth; coordinated 3 creative agencies and 10+ KOLs across the campaign.
- KL530/KL531 slow juicer launch (Kalite) — achieved #1 market position for slow juicers in Vietnam, 2022, via integrated digital and influencer strategy.
- UNIE nut milk machine campaign 2023 — ranked best-selling on Shopee through social content and influencer seeding campaign, outperforming multiple competitors.
- Awarded "Employee of the Year" at group level.

Site Manager (Construction Supervisor)

Nov 2021 – Jun 2022

Coteccons Construction JSC

- Oversaw on-site project operations at Sun Grand City Quang An, coordinating across contractors, consultants, and investors — built hands-on experience in cross-functional stakeholder management, structured progress reporting, and project planning under time pressure.

Account / Creative Planner

Oct 2020 – Oct 2021

Cooken Agency

- Developed creative campaign concepts and communication briefs for clients across FMCG/F&B (Vifon, Acecook, Chinsu, Omachi, Colgate), banking (VPBank, MB Bank, BIDV), and real estate (Vincom, Vinhomes) — demonstrating ability to adapt strategy and messaging across diverse audience profiles.
- Managed end-to-end project delivery: briefing, work-back planning, timeline tracking, stakeholder reporting, and post-campaign analysis.

Key Achievement

- Closed 20+ contracts totalling 6B VND in value within 1 year.

Account Executive

Oct 2020 – Oct 2021

Dukick Advertising

- Served as primary liaison between clients and internal teams (Design, Production, Media, Finance); planned, executed, and ensured on-time, on-budget, quality delivery across Zalo, VNG, FPT, AhaMove, and Vinhomes accounts.

Brand Activation & Event Production Supervisor

Sep 2018 – Oct 2019

Kingsmen Vietnam Co., Ltd.

- Planned and managed large-scale brand activation and experiential event production for premium global brands — covering POSM, stage, and backdrop fabrication for live audiences of 500–5,000+.
- Events: Louis Vuitton Opening Ceremony · Hennessy Cognac XO Launch (500 guests, InterContinental) · Samsung Curved Monitor — Hanoi & Thai Binh (5,000+ attendees) · RedBull at Ecopark (2,000+ guests) · Mercedes Auto Show S450 launch.

EDUCATION

Bachelor of Civil & Industrial Construction Engineering

Hanoi University of Civil Engineering (HUCE)

Jul 2017 – Jul 2022

LANGUAGES

English Advanced | TOEIC 800 / IELTS 6.5 **Vietnamese** Native

CORE SKILLS

IMC Planning & Execution	KOL / Influencer Management	Content Direction & Production
Campaign Performance Analytics	Brand & Marketing Metrics	Work-back Planning / Critical Path
Cross-functional Stakeholder Mgmt	Team Leadership (15 members)	Budget Planning & Control
Market Research & Consumer Insight	E-Commerce & Social Marketing	Creative Vision & Concept Dev.

REFERENCES

Ms. Ngoc Dang

Chief Operating Officer – Ladi Group

ngocdang@ladigroup.com | +84-343621616

Ms. Duong Hoai Thu

Head of Marketing – UKG Group

+84-973000914

NGUYỄN ĐÌNH ĐỨC

BRAND MARKETING MANAGER · 6 NĂM KINH NGHIỆM

✉ ducnd.langmaster@gmail.com

☎ +84-963942665

📍 Kim Nguru, Quận Hai Bà Trưng, Hà Nội, Việt Nam



My portfolio



MỤC TIÊU NGHỀ NGHIỆP

Brand Marketing Manager với hơn 6 năm kinh nghiệm triển khai IMC end-to-end — từ chiến lược truyền thông, định hướng sáng tạo, quản lý KOL/influencer, sản xuất nội dung đến phân tích hiệu quả chiến dịch. Đã dẫn dắt các chiến dịch đa thương hiệu với ngân sách 10 tỷ+ VND, tạo ra tăng trưởng đo lường được về độ phủ, tương tác và doanh thu trên đa kênh số, mạng xã hội và thực địa.

THÔNG TIN CÁ NHÂN

Ngày sinh	25/07/1998	Tình trạng hôn nhân	Độc thân
Quốc tịch	Việt Nam	Giới tính	Nam

KINH NGHIỆM LÀM VIỆC

Marketing Manager

06/2025 – Nay

Ladi Group

- Định hướng chiến lược IMC và xây dựng kế hoạch marketing tổng thể cho hệ sinh thái đa thương hiệu Ladi Group (homestay · agency · bất động sản), báo cáo trực tiếp Tổng Giám đốc — phụ trách lập kế hoạch go-to-market, chiến lược kênh và triển khai chiến dịch.
- Lập và kiểm soát ngân sách marketing theo kế hoạch năm/quý/tháng, tối ưu phân bổ chi phí giữa paid media, sản xuất nội dung và activation để tối đa hoá ROI chiến dịch.
- Dẫn dắt nghiên cứu thị trường và khách hàng — phân tích hành vi khách hàng, báo cáo thị trường và hoạt động đối thủ để tinh chỉnh chiến lược truyền thông và định vị thương hiệu.
- Phối hợp chặt chẽ với phòng Kinh doanh xây dựng các chương trình thúc đẩy chuyển đổi, kết nối mục tiêu marketing với doanh số.
- Quản lý chiến lược go-to-market và ra mắt sản phẩm mới: lập kế hoạch quy trình, xác định đối tượng mục tiêu và theo dõi hiệu quả.
- Quản lý trực tiếp phòng Marketing 12 nhân sự — phân công, đào tạo và đánh giá hiệu suất định kỳ.

Kết Quả Nổi Bật

- Xây dựng framework chiến lược ra mắt chuỗi Ladi Homestay từ con số 0 — phát triển từ 0 lên 10 căn trong 6 tháng, doanh thu tăng trưởng 10%/tháng.

Marketing Team Leader

11/2024 – 11/2025

Bell Home Group

- Quản lý đội ngũ marketing online 10–15 người (văn phòng & nhà máy), báo cáo Giám đốc Kinh doanh; phân công công việc, đào tạo và đánh giá hiệu suất định kỳ.
- Sở hữu và triển khai kế hoạch IMC toàn diện — từ chiến lược thương hiệu đến chi tiết thực thi — cho các dòng sản phẩm cũ và mới của Bellhome, bao gồm nội dung tích hợp, paid media, KOL seeding và activation thương mại điện tử.
- Dẫn dắt chiến lược go-to-market cho **hợp tác IP Bellhome x Wolfoo** — quản lý định hướng sáng tạo, brief nội dung, tái sử dụng content đa nền tảng và đối tác influencer để tối đa hoá độ phủ ra mắt.
- Xây dựng và quản lý kênh bán hàng online cho Bellhome và Bellhome x Wolfoo trên Shopee, Lazada và TikTok Shop — tích hợp nội dung marketing với tối ưu chuyển đổi.
- Phân tích đối thủ cạnh tranh và hành vi người tiêu dùng để liên tục tinh chỉnh nhằm mục tiêu và thông điệp chiến dịch; áp dụng insight vào các đợt ra mắt tiếp theo.
- Lên kế hoạch, lập ngân sách và triển khai sự kiện quảng bá sản phẩm và chương trình hợp tác liên nhãn hàng.

Kết Quả Nổi Bật

- Tăng độ phủ thương hiệu 50 lần — từ 10K lên 500K reach/tháng — thông qua chiến lược nội dung tích hợp trên Facebook, TikTok và thương mại điện tử.
- Tăng doanh thu online từ 0 lên 300 triệu VND/tháng trong thời gian triển khai.
- Doanh số tập đoàn tăng trưởng 10–15%/tháng.

Brand Marketing Executive → Team Leader

07/2022 – 11/2024

Công ty CP Tập Đoàn UKG

- Khởi điểm Brand Marketing Executive (07/2022 – 08/2023), thăng tiến lên Marketing Team Leader (09/2023 – 11/2024), quản lý 15 người bộ phận Media và Content Marketing Online.
- Dẫn dắt chiến dịch IMC end-to-end cho 3 thương hiệu — Unie, Kalite, Hasuta — trên các kênh số (Meta, TikTok, YouTube), OOH, TVC và trade; quản lý brief agency sáng tạo, kiểm soát chất lượng asset, lập kế hoạch media và phân tích chiến dịch từ khởi động đến báo cáo hậu chiến dịch.
- Quản lý chương trình KOL & influencer — brief, hợp đồng, kiểm duyệt nội dung và theo dõi hiệu quả — cho các chiến dịch ra mắt sản phẩm và always-on.
- Định hướng pipeline sản xuất nội dung: video mạng xã hội, nhiếp ảnh, thiết kế bao bì, POSM và TVC — phối hợp với team nội bộ và agency bên ngoài về brief, sản xuất và bàn giao.
- Tổ chức sự kiện nhà phân phối và activation trải nghiệm sản phẩm cho 100–500 người tham dự.

Kết Quả Nổi Bật

- Chiến dịch "Tết Không Dầu thì Giàu" (Kalite) — ngân sách 10 tỷ VND, doanh thu tập đoàn tăng 30%; điều phối 3 agency sáng tạo và 10+ KOLs xuyên suốt chiến dịch.
- Chiến dịch máy ép chậm KL530/KL531 (Kalite) — đạt Top 1 thị trường máy ép chậm Việt Nam 2022 thông qua chiến lược digital và influencer tích hợp.
- Chiến dịch máy sửa hạt UNIE 2023 — đạt top bán chạy trên Shopee thông qua chiến lược content & influencer seeding, vượt nhiều đối thủ cùng ngành.
- Đạt giải Nhân viên Cống hiến của tập đoàn.

Giám sát Xây dựng (Site Manager)

11/2021 – 06/2022

Công Ty Cổ Phần Xây Dựng Coteccons

- Giám sát triển khai dự án tại Sun Grand City Quảng An, phối hợp giữa các nhà thầu, tư vấn và chủ đầu tư — tích lũy kinh nghiệm thực tế về quản lý đa bên liên quan, lập kế hoạch có cấu trúc và báo cáo tiến độ dưới áp lực thời gian.

Account / Creative Planner

10/2020 – 10/2021

Cooken Agency

- Xây dựng concept chiến dịch sáng tạo và brief truyền thông cho khách hàng trong nhiều ngành — FMCG/F&B (Vifon, Acecook, Chinsu, Omachi, Colgate), tài chính (VPBank, MB Bank, BIDV) và bất động sản (Vincom, Vinhomes) — thể hiện khả năng điều chỉnh chiến lược và thông điệp linh hoạt theo đặc tính từng đối tượng.
- Quản lý dự án end-to-end: brief, lập work-back plan, theo dõi tiến độ, báo cáo stakeholder và phân tích kết quả chiến dịch.

Kết Quả Nổi Bật

- Tổng giá trị hợp đồng đã chốt đạt 6 tỷ VND — hơn 20 hợp đồng trong vòng 1 năm.

Account Executive

10/2020 – 10/2021

Dukick Advertising

- Đầu mối liên lạc giữa khách hàng và các bộ phận nội bộ (Design, Production, Media, Finance); lập kế hoạch, triển khai và đảm bảo tiến độ, chất lượng, ngân sách dự án cho Zalo, VNG, FPT, AhaMove và Vinhomes.

Giám sát Sản xuất Sự kiện & Brand Activation

09/2018 – 10/2019

Công ty TNHH Kingsmen Việt Nam

- Lên kế hoạch và quản lý sản xuất các hoạt động brand activation & sự kiện trải nghiệm quy mô lớn cho các thương hiệu cao cấp toàn cầu — bao gồm POSM, sân khấu và backdrop cho khán giả 500–5.000+ người.
- Sự kiện tiêu biểu: Louis Vuitton Opening Ceremony · Hennessy Cognac XO Launch (500 khách – InterContinental) · Samsung Curved Monitor tại Hà Nội & Thái Bình (5.000+ khách) · RedBull tại Ecopark (2.000+ khách) · Mercedes Auto Show ra mắt S450.

HỌC VẤN

Kỹ sư Xây dựng Dân dụng & Công nghiệp

Đại Học Xây Dựng Hà Nội (HUCE)

07/2017 – 07/2022

NGOẠI NGỮ

Tiếng Anh Cao cấp | TOEIC 800 / IELTS 6.5 **Tiếng Việt** Bản ngữ

KỸ NĂNG

Lập & triển khai kế hoạch IMC	Quản lý KOL / Influencer	Định hướng & sản xuất nội dung
Phân tích hiệu quả chiến dịch	Chỉ số brand & marketing	Work-back plan / Critical path
Quản lý đa bên liên quan	Lãnh đạo đội nhóm (15 người)	Lập & kiểm soát ngân sách
Nghiên cứu thị trường & insight	E-Commerce & Social Marketing	Phát triển concept sáng tạo

NGƯỜI THAM KHẢO

Ms. Ngọc Đặng

Giám Đốc Vận Hành – Ladi Group
ngocdang@ladigroup.com | +84-343621616

Ms. Dương Hoài Thu

Trưởng Phòng Marketing – UKG Group
+84-973000914