



HỒ SƠ NĂNG LỰC

SBEST NGUYỄN - NGUYỄN NHẤT HUY

Cố vấn Bất động sản cao cấp

HỒ SƠ NĂNG LỰC

SBEST NGUYỄN - NGUYỄN NHẤT HUY

Tài liệu: Hồ sơ năng lực cá nhân
Chủ thể: Nguyễn Nhất Huy
Chức danh: Cố vấn bất động sản cao cấp
Thương hiệu cá nhân: SBEST Nguyễn
Khu vực hoạt động: Thành phố Hồ Chí Minh và các tỉnh lân cận

Nội dung và dữ liệu: Nguyễn Nhất Huy
Hình ảnh tư liệu: Bản quyền cá nhân và các đối tác phát triển dự án
Năm phát hành: 2026
Xuất xứ: Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam



SBEST

PREMIUM REAL ESSTATE



MASTERISE HOMES

Keppel Land



SUN GROUP®


VINHOMES

HUONGVIET
HOLDINGS

 **SONKIM**
LAND



01. Giới thiệu.

Sinh năm 1997 tại Thành phố Hồ Chí Minh, tôi gắn bó với nghề từ sớm nhờ truyền thống kinh doanh hoa viên nghĩa trang của gia đình. Những năm tháng theo chân ba mẹ đã rèn cho tôi tính cẩn trọng về pháp lý cùng sự trân trọng giá trị thật của từng tấc đất.

Bước sang lĩnh vực bất động sản nhà ở và đô thị cao cấp, tôi nhận ra giá trị lớn nhất của người làm nghề không nằm ở doanh số ngắn hạn mà ở sự an tâm trao lại cho khách hàng. Niềm hạnh phúc khi hỗ trợ các cô chú lớn tuổi tìm được chốn an cư trong lành, giúp từng gia đình sở hữu một tài sản tích lũy thực sự an toàn đã trở thành động lực thúc tôi mỗi ngày. Sự kết hợp giữa đạo đức nghề nghiệp kế thừa từ cha mẹ cùng tư duy thị trường sắc bén giúp tôi luôn kiên định đặt lợi ích an cư bền vững của khách hàng làm kim chỉ nam.



O2. Tóm tắt năng lực

“

Hơn 9 năm Huy hoạt động trong ngành phân phối bất động sản, từ 2018 khi còn là nhân viên Đất Xanh Group tôi xây dựng và vận hành hệ thống truyền thông số cho các dự án căn hộ – nhà phố – biệt thự tại TP.HCM và vùng phụ cận. Thế mạnh của tôi là kết hợp SEO bền vững, nội dung kể chuyện dự án và quảng cáo đa nền tảng để tạo ra nguồn khách hàng chất lượng với chi phí tối ưu. Tôi đã trực tiếp triển khai truyền thông cho nhiều dự án F1, quản lý ngân sách quảng cáo tối ưu mỗi tháng và đưa số liệu từ khóa dự án lên Top 1-3 Google. Và xây dựng thiệu tốt trên các nền tảng cá nhân, đa kênh phát triển, biết khai thác ưu điểm tăng độ nhận diện.

”



O3. Kỹ năng thực chiến

CONTENT

Bất động sản

Sản xuất nội dung trang đích, bài SEO và kịch bản video dự án. Lối kể chuyện chạm đúng tệp khách hàng cao cấp.

Triển khai chiến dịch quảng cáo đa kênh trên Google, Facebook, TikTok và Zalo Ads. Tối ưu hóa ngân sách tiếp thị thực chiến giúp giảm chi phí tiếp cận và gia tăng tối đa tỷ lệ chốt cọc thực tế cho từng dự án.

PAID
Advertising

SEO
&
AI Research

Nghiên cứu từ khóa và tối ưu hiển thị trên các công cụ tìm kiếm trí tuệ nhân tạo. Đưa từ khóa dự án lên nhóm dẫn đầu Google để duy trì lượng khách tự nhiên.

Định vị thương hiệu cá nhân uy tín trên các nền tảng mạng xã hội. Kết nối mạng lưới người có sức ảnh hưởng để mở rộng tệp khách hàng tiềm năng.

KOC / KOL
&
Personal Brand

VIDEO
Production

Trực tiếp lên ý tưởng kịch bản và hoàn thiện hậu kỳ video thực tế. Sản xuất các thước phim ngắn bắt nhịp thị trường giúp tạo ra chuyển đổi thật.

Đo lường chi phí tìm kiếm khách hàng cùng tỷ lệ chuyển đổi qua dữ liệu thực. Báo cáo minh bạch giúp chủ đầu tư tối ưu ngân sách truyền thông.

PHÂN TÍCH
&
Báo cáo

O4. Quá trình làm việc

2018-2026

Giám Đốc Marketing Sài Gòn Group

Điều hành truyền thông số hệ thống dự án F1, tối ưu chi phí tiếp thị và gia tăng tỷ lệ chốt giao dịch thực tế.



MHMarkets & Đồng Sáng Lập TT Luxury

Phát triển cộng đồng đầu tư tài chính và vận hành chuỗi xì gà cao cấp, kết nối trực tiếp tệp khách hàng VIP phục vụ cho mảng bất động sản.



Đất Xanh Miền Đông

Trưởng phòng kinh doanh xuất sắc, Bestseller dẫn đầu dự án Eco Xuân và dẫn dắt đội ngũ vượt chỉ tiêu chi nhánh.

2026



2025

Cố Vấn Truyền Thông và Phân Phối dự án

Phân phối sản phẩm cao cấp tại The Global City, The Privé cùng chuỗi dự án Nam Long và Sun Group. Định hướng chiến lược truyền thông triệu view cho hệ thống đối tác Đại Thanh Holdings, Gia Hưng Land, Linkhouse, New Blue.

2024



CUỐI 2020

Phó Tổng Giám Đốc SeaHome

Tham gia đặt nền móng xây dựng trụ sở chính tại Vũng Tàu, trực tiếp điều hành bộ máy phân phối và dẫn dắt các chiến dịch bất động sản trọng điểm tại Vũng Tàu cùng Bình Dương.

2019



2018

Các dự án phía Đông

Các dự án triển khai phía đông: Eco Xuân, Charm City, Opal SkyLine.

05. Thành tựu & ghi nhận

Top 1 dự án Eco Xuân 2019



Dự án đầu tay khi bước vào nghề là Eco Xuân của CĐT Setia. Giai đoạn đầu tiên vô cùng gian nan, Huy không bán được căn nào do

còn quá mới với ngành bất động sản. Cách tìm kiếm khách hàng khi ấy phần lớn qua các kênh offline như phát tờ rơi, gọi telesale hay trực tiếp đến từng khu dân cư gõ cửa. Nhờ sự kiên trì, đến giai đoạn hai và ba thì may mắn mỉm cười khi khách chịu lắng nghe, quyết định booking rồi cọc tiền. Khoảnh khắc đó mình mới thấm thía việc mang lại giá trị thực tế cho khách hàng.





TOP 3 Sản Xuất Sắc

Fiato City Giai Đoạn 1

Dẫn dắt SeaHome chạm mốc top 3 sản giao dịch xuất sắc ở giai đoạn một là bước ngoặt lớn trong hành trình làm nghề. Trọng trách quản lý mang lại cơ hội hỗ trợ anh em kinh doanh hoàn thiện nghiệp vụ, cùng nhau vượt qua áp lực thị trường để nâng cao thu nhập thực tế.

Ý nghĩa lớn nhất sau mọi nỗ lực của cả nhóm vẫn hướng về khách hàng. Niềm vui thực sự đến từ lúc nhìn thấy người mua tìm được chốn an cư ưng ý và đón nhận trọn vẹn những giá trị thiết thực mà tập thể SeaHome dốc lòng trao gửi.



TOP 1 TUYÊN THỦ TRUYỀN THÔNG

Video viral nhất tháng 7 2026



GLADIA HEIGHTS



Đoạt giải quán quân truyền thông với video đạt lượng tiếp cận lớn nhất năm 2026 tại dự án Gladia Heights. Thành tích ghi nhận từ duy xây dựng kịch bản bắt đúng tâm lý thị trường, khai thác góc nhìn thực tế và thu hút tệp khách hàng tiềm năng chuẩn xác.

Nội dung video Reels mang lại hiệu quả thương mại rõ rệt với **5 giao dịch** đặt cọc thành công. Con số này chứng minh năng lực tối ưu nội dung số thành kết quả kinh doanh cụ thể, chuyển hóa lượt xem tự nhiên thành doanh số thực tế mà không dựa vào tương tác ảo.

Làm chủ quy trình kết hợp giữa sáng tạo nội dung đa nền tảng và nghiệp vụ tư vấn bất động sản chuyên sâu. Mô hình tiếp cận này giúp chủ động tạo nguồn khách hàng chất lượng, tối ưu chi phí tiếp thị và gia tăng tỷ lệ chốt giao dịch cho dự án.



TOP 3 Giám Đốc Chiến Lược Doanh Số

IZUMI CITY
WATERFRONT
COMMUNITY

Vinh danh trong top 3 Giám Đốc Chiến Lược Kinh Doanh có thành tích bán hàng xuất sắc nhất tại đại đô thị Izumi City năm 2025.

Dự án quy mô lớn ven sông Đồng Nai do tập đoàn Nam Long hợp tác cùng đối tác Hankyu Hanshin Nhật Bản phát triển, quy tụ sức ép cạnh tranh khốc liệt từ hơn 5000 chuyên viên môi giới toàn thị trường. Danh hiệu này bảo chứng cho năng lực hoạch định thực chiến và khả năng điều phối phân phối sản phẩm nhíp nhàng ở phân khúc khu đô thị tích hợp cao cấp.





NAM LONG

CEO MEETING CHIẾN LƯỢC KINH DOANH IZUMI CITY 2025

Izumi City, Ngày 14 tháng 07 năm 2025



Thành tích này đánh dấu bước trở lại mạnh mẽ và bản lĩnh hơn trên hành trình làm nghề. Thay vì chạy theo số lượng đại trà, chiến lược tập trung vào việc nghiên cứu sâu giá trị quy hoạch hạ tầng, tối ưu tệp khách hàng mua ở thực kết hợp đầu tư dài hạn, đồng thời xây dựng quy trình tư vấn chuẩn chỉnh cho toàn bộ đội ngũ.

Việc đứng vững trong nhóm dẫn đầu giữa hàng nghìn môi giới khẳng định tư duy quản trị doanh số sắc bén cùng năng lực chuyển hóa cơ hội thành kết quả kinh doanh vượt bậc.



O6. Portfolio

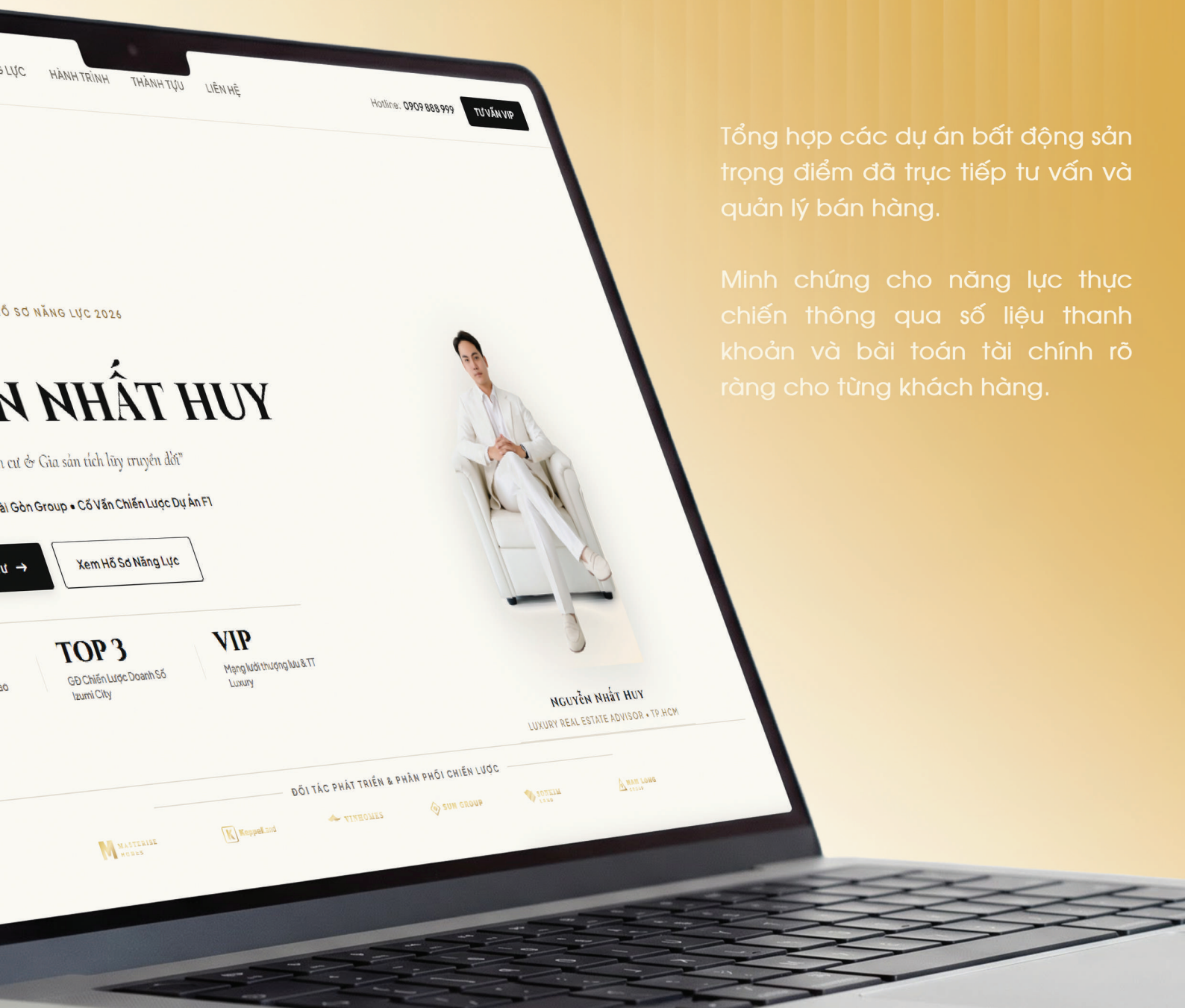
Hệ sinh thái số lưu trữ dự án và hồ sơ năng lực trực tuyến.

Trải nghiệm đầy đủ các chiến dịch thực chiến cùng giải pháp bất động sản toàn diện tại: Sbestnguyen.com



Hoặc quét mã QR





LỊCH HÀNH TRÌNH THÀNH TỰU LIÊN HỆ

Hotline: 0909 888 999

TƯ VẤN VIP

Ổ SƠ NĂNG LỰC 2024

NGUYỄN NHẬT HUY

“Nhà tư vấn & Gia sản tích lũy truyền đời”

Đại Gôn Group • Cố Vấn Chiến Lược Dự Án F1

→

Xem Hồ Sơ Năng Lực

TOP 3

Giải Chiến Lược Doanh Số
Izumil City

VIP

Mạng lưới thượng lưu & TT
Luxury

NGUYỄN NHẬT HUY

LUXURY REAL ESTATE ADVISOR • TP. HCM

ĐỐI TÁC PHÁT TRIỂN & PHÂN PHỐI CHIẾN LƯỢC

MATTEAU
HOLD

Ki Koppel Ltd

VINEHOMES

SUN GROUP

SOHEM
GROUP

ANH LAM
GROUP

Tổng hợp các dự án bất động sản trọng điểm đã trực tiếp tư vấn và quản lý bán hàng.

Minh chứng cho năng lực thực chiến thông qua số liệu thanh khoản và bài toán tài chính rõ ràng cho từng khách hàng.

Lời cảm ơn và cam kết

“

Cảm ơn quý đối tác cùng khách hàng đã dành thời gian theo dõi toàn bộ hành trình làm nghề. Mỗi dự án đi qua là một lời khẳng định cho tinh thần làm việc trung thực, trách nhiệm và luôn đặt lợi ích tài chính của khách hàng lên hàng đầu. Rất mong được đồng hành cùng bạn trên những chặng đường phát triển sắp tới.

”

Điện thoại tư vấn: 0909 888 999

Website cá nhân: sbestnguyen.com

Kênh video: @huy.batdongsan

Khu vực tư vấn trọng điểm: Thành phố Hồ Chí Minh



HỒ SƠ NĂNG LỰC

SBEST NGUYỄN - NGUYỄN NHẤT HUY

Tài liệu: Hồ sơ năng lực cá nhân
Chủ thể: Nguyễn Nhất Huy
Chức danh: Cố vấn bất động sản cao cấp
Thương hiệu cá nhân: SBEST Nguyễn
Khu vực hoạt động: Thành phố Hồ Chí Minh và các tỉnh lân cận

Nội dung và dữ liệu: Nguyễn Nhất Huy
Hình ảnh tư liệu: Bản quyền cá nhân và các đối tác phát triển dự án
Năm phát hành: 2026
Xuất xứ: Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam

