

TRƯỜNG ĐẠI HỌC NGUYỄN TẤT THÀNH (NTTU)
KHOA QUẢN TRỊ KINH DOANH • NGÀNH KINH TẾ SỐ



CẨM NANG NGHỀ THƯƠNG MẠI SỐ

Cơ hội việc làm tại Việt Nam & Thế giới cho sinh viên Kinh tế số

Mô tả công việc • Tiêu chuẩn • Lộ trình thăng tiến • Hành trang chuẩn bị

Thành phố Hồ Chí Minh — 2026

Mục lục

Mục lục	2
Giới thiệu	3
Phần 1. Tổng quan lĩnh vực thương mại số	4
1.1. Thương mại số gồm những mảng nào?	4
1.2. Bức tranh nhu cầu tại Việt Nam & thế giới	4
1.3. Vì sao sinh viên Kinh tế số có lợi thế?	4
Phần 2. Mô tả chi tiết các vị trí công việc	5
Nhóm A. Vận hành & kinh doanh (dễ khởi đầu — thực tập/part-time/full-time)	5
Nhóm B. Chuyên sâu & quản lý	8
Phần 3. Lộ trình thăng tiến trong nghề thương mại số	10
Phần 4. Mức lương tham khảo (Việt Nam & Thế giới)	11
4.1. Tại Việt Nam (triệu đồng/tháng, 2025)	11
4.2. Trên thế giới (USD/năm, thị trường Mỹ, 2025)	11
Phần 5. Bạn cần chuẩn bị những gì?	12
5.1. Kỹ năng chuyên môn (Hard skills)	12
5.2. Kỹ năng mềm	12
5.3. Tận dụng học phần tại NTTU	12
5.4. Chứng chỉ nên có	12
5.5. Xây dựng Portfolio & kinh nghiệm thực tế	12
5.6. Nơi tìm việc & thực tập	13
Phần 6. Lời khuyên & lưu ý	14
6.1. Năm lời khuyên vàng	14
6.2. Những lưu ý quan trọng	14
Nguồn tham khảo	15

Giới thiệu

Thương mại số (Digital Commerce / E-commerce) là một trong những lĩnh vực bùng nổ mạnh nhất của nền kinh tế số Việt Nam. Doanh số bốn sàn lớn (Shopee, TikTok Shop, Lazada, Tiki) năm 2025 ước đạt khoảng 429–458 nghìn tỷ đồng, tăng 26–35% so với năm trước, và được dự báo tiếp tục tăng trưởng kép khoảng 35%/năm đến 2028. Sự bùng nổ này tạo ra nhu cầu nhân lực khổng lồ — chỉ riêng vị trí vận hành sàn đã có hàng trăm tin tuyển mỗi tháng.

Thương mại số đặc biệt phù hợp với sinh viên Ngành Kinh tế số của Trường Đại học Nguyễn Tất Thành: bạn được học nền tảng kinh doanh, marketing, hành vi khách hàng, kết hợp với kỹ năng số và dữ liệu. Đây chính là bộ kỹ năng mà các nhà bán hàng, thương hiệu và sàn thương mại điện tử đang tìm kiếm.

Chương trình đào tạo Kinh tế số NTTU có nhiều học phần nền tảng cho lĩnh vực này: “Thương mại điện tử”, “An toàn và bảo mật thương mại điện tử”, “Bán hàng đa phương tiện”, “Digital marketing”, “Sáng tạo nội dung số”. Tài liệu mô tả chi tiết các vị trí công việc (thực tập, bán thời gian, toàn thời gian), tiêu chuẩn tuyển dụng, lộ trình thăng tiến, và những gì bạn cần chuẩn bị.

Vì sao thương mại số là cơ hội lớn?

Thị trường bùng nổ: TMĐT Việt Nam tăng 26–35%/năm, dự báo tiếp tục tăng ~35%/năm đến 2028.

Nhu cầu nhân lực khổng lồ: hàng nghìn tin tuyển vận hành sàn, marketing sàn, quản lý gian hàng mỗi tháng.

Dễ khởi đầu & làm được ngay: có thể bắt đầu từ năm 2–3 bằng chính gian hàng của mình.

Lợi thế Kinh tế số: kết hợp kinh doanh, marketing, dữ liệu và công nghệ.

Phần 1. Tổng quan lĩnh vực thương mại số

1.1. Thương mại số gồm những mảng nào?

Thương mại số là toàn bộ hoạt động mua bán hàng hóa – dịch vụ trên môi trường số. Đằng sau một gian hàng online là cả một hệ sinh thái công việc:

Mảng	Trọng tâm
Vận hành sàn (Operations)	Quản lý gian hàng, sản phẩm, đơn hàng trên các sàn TMĐT
Quản lý ngành hàng (Category)	Chiến lược sản phẩm, giá, khuyến mãi cho một nhóm hàng
Marketing sàn (E-commerce Marketing)	Quảng cáo trên sàn, chiến dịch, tối ưu hiển thị
Livestream & Video Commerce	Bán hàng qua livestream & video ngắn (shoppertainment)
Chăm sóc khách hàng (CX)	Tư vấn, xử lý đơn, khiếu nại, giữ chân khách
Logistics & Vận hành đơn (Fulfillment)	Kho, giao vận, chuỗi cung ứng số
Phân tích dữ liệu TMĐT	Đo lường doanh số, hành vi, tối ưu vận hành
Tự kinh doanh (Seller / D2C)	Tự xây thương hiệu và bán hàng online

1.2. Bức tranh nhu cầu tại Việt Nam & thế giới

Tại Việt Nam, thương mại điện tử là “điểm nóng” tuyển dụng: hơn 1.200 tin việc làm TMĐT trên các trang tuyển dụng, riêng vị trí vận hành sàn có hàng trăm tin mỗi tháng. Mức lương khởi điểm phổ biến 9–12 triệu đồng/tháng; với 2–5 năm kinh nghiệm đạt 18–30 triệu, và các vị trí quản lý vận hành sàn hoặc giám đốc thương mại số còn cao hơn nhiều.

Trên thế giới, thương mại số là nghề toàn cầu với mức lương hấp dẫn: tại Mỹ, E-commerce Manager trung bình ~107.000 USD/năm (80.000–144.000), E-commerce Merchandising Manager ~120.000 USD/năm (mới vào ~66.000, cấp cao ~153.000), thường kèm thưởng và hoa hồng theo doanh số. Kỹ năng quản lý sàn (Amazon, Walmart, eBay) và tối ưu quảng cáo được trả cao.

1.3. Vì sao sinh viên Kinh tế số có lợi thế?

Thương mại số đòi hỏi sự kết hợp của nhiều năng lực mà sinh viên Kinh tế số được trang bị:

- Tư duy kinh doanh: hiểu sản phẩm, giá, khách hàng và lợi nhuận.
- Kỹ năng marketing & nội dung: thu hút khách trên sàn và mạng xã hội.
- Năng lực dữ liệu: đọc doanh số, tỷ lệ chuyển đổi, tối ưu vận hành.
- Hiểu công nghệ & nền tảng số: vận hành thành thạo các sàn và công cụ.

Chính sự tổng hợp này khiến cử nhân Kinh tế số trở thành ứng viên lý tưởng cho ngành thương mại số.

Phần 2. Mô tả chi tiết các vị trí công việc

Các vị trí xếp từ nhóm vận hành – kinh doanh (dễ khởi đầu) đến nhóm chuyên sâu – quản lý. Mỗi vị trí kèm mô tả, tiêu chuẩn, kỹ năng, lương VN & quốc tế, công ty tiềm năng. (Lương tham khảo 2025; lương quốc tế theo thị trường Mỹ.)

Nhóm A. Vận hành & kinh doanh (dễ khởi đầu — thực tập/part-time/full-time)

1. Nhân viên Vận hành sàn TMĐT

E-commerce Operations Executive • Thực tập • Toàn thời gian

Mô tả công việc

Quản lý và vận hành gian hàng trên Shopee, Lazada, TikTok Shop, Tiki, website: đăng sản phẩm kèm mô tả – từ khóa, cập nhật giá – tồn kho, xử lý đơn hàng, triển khai Flash Sale/khuyến mãi và tổng hợp báo cáo doanh số. Vị trí phổ biến và dễ tiếp cận nhất.

Tiêu chuẩn / Yêu cầu công việc

- Sinh viên/cử nhân Kinh tế số, TMĐT, Marketing, QTKD.
- Thành thạo Excel; hiểu cách vận hành sàn TMĐT; tỉ mỉ, đa nhiệm.
- Biết đọc số liệu, chịu khó, ham học công cụ mới.
- Cam kết 3–6 tháng (với thực tập).

Công cụ & kỹ năng	Vận hành sàn, quản lý sản phẩm – tồn kho, xử lý đơn, phân tích doanh số, Excel.
Lương tại Việt Nam	Thực tập 3–6 triệu; chính thức 8–12 triệu; 2–5 năm 15–25 triệu/tháng.
Lương quốc tế (US)	E-commerce Operations: thường 50.000–80.000 USD/năm.
Công ty tiềm năng	Shopee, Lazada, TikTok Shop, Tiki, OnPoint, Thế Giới Di Động (online), nhà bán & thương hiệu.

2. Chuyên viên Quản lý gian hàng / Marketplace

Marketplace / Store Manager • Toàn thời gian

Mô tả công việc

Chịu trách nhiệm toàn diện về hiệu quả kinh doanh của gian hàng trên một hoặc nhiều sàn: chiến lược sản phẩm – giá, tối ưu hiển thị, chạy chương trình, phối hợp marketing và đạt mục tiêu doanh số.

Tiêu chuẩn / Yêu cầu công việc

- Hiểu sâu cơ chế và thuật toán của các sàn TMĐT.
- Tư duy kinh doanh, phân tích số liệu, tối ưu gian hàng.
- Kỹ năng lập kế hoạch, phối hợp và quản lý mục tiêu.
- Thường phát triển từ vị trí vận hành.

Công cụ & kỹ năng	Chiến lược gian hàng, tối ưu hiển thị & quảng cáo sàn, phân tích doanh số.
Lương tại Việt Nam	12 – 25 triệu/tháng tùy quy mô & kết quả.
Lương quốc tế (US)	Marketplace Manager: trung bình ~105.000 USD/năm (Mỹ).
Công ty tiềm năng	Nhà bán lớn, thương hiệu, agency TMĐT (OnPoint...), nhà phân phối, DTC brand.

3. Chuyên viên Quản lý ngành hàng

Category / Merchandising Specialist • Toàn thời gian

Mô tả công việc

Quản lý chiến lược cho một nhóm ngành hàng: lựa chọn sản phẩm, định giá, khuyến mãi, sắp xếp trưng bày (merchandising) và phối hợp với nhà cung cấp để tối đa hóa doanh số và lợi nhuận nhóm hàng.

Tiêu chuẩn / Yêu cầu công việc

- Tư duy kinh doanh & phân tích thị trường tốt.
- Hiểu hành vi mua sắm, định giá và quản lý danh mục sản phẩm.
- Kỹ năng đàm phán với nhà cung cấp; đọc dữ liệu.
- tỉ mỉ, định hướng kết quả.

Công cụ & kỹ năng	Quản lý danh mục, định giá, merchandising, phân tích thị trường, đàm phán.
Lương tại Việt Nam	12 – 25 triệu/tháng; quản lý cao hơn.
Lương quốc tế (US)	Merchandising Manager: TB ~120.000 USD (entry ~66.000, senior ~153.000).
Công ty tiềm năng	Sàn TMĐT, nhà bán lẻ, thương hiệu, nhà phân phối, siêu thị online.

4. Chuyên viên Livestream & Video Commerce

Livestream / Video Commerce Specialist • Thực tập • Bán thời gian • Toàn thời gian

Mô tả công việc

Tổ chức và vận hành các phiên bán hàng livestream và nội dung thương mại trên TikTok Shop, Shopee Live, Facebook — mảng “shoppertainment” tăng trưởng mạnh nhất của TMĐT. Lên kịch bản, phối hợp host/KOC, quản lý phiên live và tối ưu hiệu quả.

Tiêu chuẩn / Yêu cầu công việc

- Năng động, giao tiếp tốt, nhanh nhạy, chịu nhịp độ cao.
- Hiểu nội dung số và hành vi người mua; biết lên kịch bản.
- Biết phân tích hiệu quả phiên live; làm việc theo ca.
- Tự tin trước ống kính (với vị trí host) là điểm cộng.

Công cụ & kỹ năng	Kịch bản livestream, vận hành phiên live, phối hợp KOC, phân tích hiệu quả.
Lương tại Việt Nam	8 – 12 triệu + hoa hồng; có kinh nghiệm 15–30 triệu/tháng.
Lương quốc tế (US)	Video commerce roles: đang tăng nhanh (thường kèm thưởng doanh số).
Công ty tiềm năng	OnPoint, nhà bán TMĐT, MCN/agency livestream, thương hiệu F&B – mỹ phẩm – thời trang.

5. Chuyên viên Marketing sàn TMĐT

E-commerce Marketing Specialist • Thực tập • Toàn thời gian

Mô tả công việc

Lập kế hoạch và triển khai các hoạt động marketing trên sàn: quảng cáo trong sàn (Shopee/Lazada/TikTok Ads), tối ưu hiển thị sản phẩm, tham gia chiến dịch sàn, phối hợp nội dung – khuyến mãi để tăng lượt truy cập và chuyển đổi.

Tiêu chuẩn / Yêu cầu công việc

- Hiểu marketing số & cơ chế quảng cáo trên sàn.
- Biết chạy quảng cáo sàn, tối ưu từ khóa & chuyển đổi.
- Sáng tạo nội dung, đọc số liệu (doanh số, ROAS).
- Nhạy xu hướng & chiến dịch của sàn.

Công cụ & kỹ năng	Quảng cáo trên sàn, tối ưu hiển thị, nội dung, phân tích chuyển đổi (ROAS).
Lương tại Việt Nam	10 – 20 triệu/tháng tùy kinh nghiệm.
Lương quốc tế (US)	E-commerce Marketing Manager: thường 70.000–110.000 USD/năm.
Công ty tiềm năng	Nhà bán, thương hiệu, agency TMĐT, sàn TMĐT, doanh nghiệp bán lẻ online.

6. Chuyên viên CSKH & Vận hành đơn hàng

Customer Service / Order Fulfillment • Thực tập • Bán thời gian • Toàn thời gian

Mô tả công việc

Tư vấn và chăm sóc khách hàng trên các kênh của sàn, xử lý đơn hàng, đổi trả – khiếu nại, phối hợp giao vận và đảm bảo trải nghiệm mua sắm mượt mà. Yếu tố quyết định đánh giá (rating) và tỷ lệ quay lại của gian hàng.

Tiêu chuẩn / Yêu cầu công việc

- Kỹ năng giao tiếp, kiên nhẫn, xử lý tình huống tốt.
- Tỉ mỉ, biết dùng công cụ CSKH và quản lý đơn của sàn.
- Định hướng khách hàng; làm việc theo ca.
- Không yêu cầu kinh nghiệm với vị trí đầu vào.

Công cụ & kỹ năng	CSKH đa kênh, xử lý đơn – khiếu nại, phối hợp giao vận, quản lý trải nghiệm.
Lương tại Việt Nam	8 – 15 triệu/tháng.
Lương quốc tế (US)	E-commerce CX/Fulfillment: thường 45.000–70.000 USD/năm.
Công ty tiềm năng	Sàn TMĐT, nhà bán lớn, OnPoint, doanh nghiệp bán lẻ, trung tâm vận hành.

Nhóm B. Chuyên sâu & quản lý

7. Chuyên viên Logistics & Chuỗi cung ứng số

E-commerce Logistics / Supply Chain • Toàn thời gian

Mô tả công việc

Quản lý và tối ưu chuỗi cung ứng cho thương mại điện tử: quản lý kho, dự báo nhu cầu, điều phối giao vận, tối ưu chi phí và thời gian giao hàng. Hậu phương quan trọng của mọi hoạt động bán hàng online.

Tiêu chuẩn / Yêu cầu công việc

- Tư duy hệ thống & định lượng; hiểu quy trình chuỗi cung ứng.
- Biết phân tích dữ liệu (Excel), quản lý kho & giao vận.
- tỉ mỉ, tối ưu chi phí; phối hợp nhiều bên.
- Kiến thức logistics là lợi thế.

Công cụ & kỹ năng	Quản lý kho, dự báo nhu cầu, điều phối giao vận, phân tích dữ liệu, tối ưu chi phí.
Lương tại Việt Nam	10 – 20 triệu/tháng; quản lý cao hơn.
Lương quốc tế (US)	E-commerce Logistics/Supply Chain: thường 60.000–90.000 USD/năm.
Công ty tiềm năng	Sàn TMĐT, công ty logistics (GHN, J&T...), nhà bán lớn, doanh nghiệp sản xuất.

8. Chuyên viên Phân tích dữ liệu TMĐT

E-commerce Data Analyst • Toàn thời gian

Mô tả công việc

Phân tích dữ liệu bán hàng, hành vi khách hàng và hiệu quả gian hàng để đưa ra quyết định: xây dựng báo cáo, dashboard, phân tích chuyển đổi và đề xuất tối ưu. Cầu nối giữa dữ liệu và kinh doanh — rất hợp sinh viên Kinh tế số.

Tiêu chuẩn / Yêu cầu công việc

- Tư duy phân tích, yêu con số; hiểu kinh doanh TMĐT.
- Thành thạo Excel; biết SQL, Power BI/Tableau là lợi thế lớn.
- Biết đọc phễu, tỷ lệ chuyển đổi và các chỉ số sàn.
- Kỹ năng trình bày dữ liệu (data storytelling).

Công cụ & kỹ năng	Excel, SQL, Power BI/Tableau, phân tích chuyển đổi & chỉ số sàn, báo cáo.
Lương tại Việt Nam	12 – 25 triệu/tháng tùy kinh nghiệm.
Lương quốc tế (US)	E-commerce Analyst: thường 70.000–110.000 USD/năm.
Công ty tiềm năng	Sàn TMĐT, nhà bán lớn, thương hiệu, OnPoint, agency TMĐT.

9. Quản lý Thương mại điện tử

E-commerce Manager • Toàn thời gian • Quản lý

Mô tả công việc

Hoạch định chiến lược và quản lý toàn bộ kênh thương mại điện tử của doanh nghiệp: quản lý đội ngũ và ngân sách, phối hợp vận hành – marketing – logistics và chịu trách nhiệm về doanh số, lợi nhuận. Đích đến sau vài năm tích lũy kinh nghiệm.

Tiêu chuẩn / Yêu cầu công việc

- Kinh nghiệm vững trong vận hành/kinh doanh TMĐT.
- Tư duy chiến lược, quản lý ngân sách & đội nhóm, lãnh đạo.
- Hiểu dữ liệu và đo lường hiệu quả toàn kênh; tiếng Anh tốt.
- Kỹ năng giao tiếp và trình bày với lãnh đạo.

Công cụ & kỹ năng	Chiến lược TMĐT, quản lý đội nhóm & ngân sách, đo lường doanh số – lợi nhuận, lãnh đạo.
Lương tại Việt Nam	18 – 30 triệu; giàu kinh nghiệm/giám đốc thương mại số 30–50+ triệu/tháng.
Lương quốc tế (US)	E-commerce Manager: TB ~107.000 USD/năm (80.000–144.000, kèm thưởng).
Công ty tiềm năng	Thương hiệu, nhà bán lẻ, tập đoàn, sàn TMĐT, agency, doanh nghiệp mọi lĩnh vực.

10. Tự kinh doanh online / Nhà bán TMĐT

Online Seller / D2C Entrepreneur • Tự chủ

Mô tả công việc

Tự xây dựng và vận hành một thương hiệu/gian hàng online (Shopee, TikTok Shop, website D2C): chọn sản phẩm, marketing, bán hàng, chăm sóc khách hàng và tối ưu lợi nhuận. Cách học thực chiến toàn bộ quy trình thương mại số.

Tiêu chuẩn / Yêu cầu công việc

- Tinh thần khởi nghiệp, dám làm, kiên trì.
- Biết vận hành sàn, marketing số và sáng tạo nội dung.
- Vốn nhỏ hoặc mô hình ít tồn kho (dropshipping/affiliate).
- Tự học và tự chịu trách nhiệm kết quả.

Công cụ & kỹ năng	Toàn bộ kỹ năng TMDT: vận hành, marketing, bán hàng, CSKH, tài chính.
Lương tại Việt Nam	Theo kết quả kinh doanh — tiềm năng lớn nếu thành công.
Lương quốc tế (US)	Tự chủ; có thể mở rộng thành doanh nghiệp hoặc kết hợp affiliate/KOC.
Công ty tiềm năng	Tự làm chủ; tận dụng Shopee, TikTok Shop, Lazada, website D2C.

Phần 3. Lộ trình thăng tiến trong nghề thương mại số

Thương mại số có lộ trình rõ ràng và thăng tiến nhanh với người tạo ra doanh số. Con đường điển hình:

Bậc	Vị trí điển hình	Kinh nghiệm	Trọng tâm
1	Thực tập / Nhân viên vận hành sàn	Sinh viên → 1 năm	Học vận hành, xử lý đơn, quản lý sản phẩm
2	Chuyên viên Vận hành / Marketing sàn	1–2 năm	Chủ trì gian hàng/chiến dịch, tối ưu doanh số
3	Quản lý gian hàng / ngành hàng	2–4 năm	Chiến lược sản phẩm – giá, quản lý mục tiêu
4	E-commerce Manager / Team Lead	4–6 năm	Quản lý đội nhóm & ngân sách, chiến lược kênh
5	Head of E-commerce / Giám đốc Thương mại số	6+ năm	Chiến lược thương mại số toàn doanh nghiệp

Bí quyết thăng tiến nhanh

Gắn với doanh số: người trực tiếp làm tăng doanh thu gian hàng luôn được ghi nhận nhanh nhất.

Thành thạo dữ liệu: biết phân tích số liệu sàn và tối ưu chuyển đổi giúp bạn nổi bật.

Đa kênh & đa nền tảng: giỏi nhiều sàn (Shopee, TikTok Shop, Lazada) làm tăng giá trị của bạn.

Phần 4. Mức lương tham khảo (Việt Nam & Thế giới)

4.1. Tại Việt Nam (triệu đồng/tháng, 2025)

Vị trí	Mức lương tham khảo
Thực tập TMĐT	3 – 6 (trợ cấp)
Nhân viên vận hành sàn (khởi điểm)	9 – 12
Chuyên viên (2–5 năm kinh nghiệm)	15 – 25
Marketing sàn / Livestream	10 – 30 (kèm hoa hồng)
Quản lý gian hàng / ngành hàng	12 – 25
Phân tích dữ liệu TMĐT	12 – 25
E-commerce Manager / Giám đốc thương mại số	18 – 50+

4.2. Trên thế giới (USD/năm, thị trường Mỹ, 2025)

Vị trí	Mức lương tham khảo (USD/năm)
E-commerce Operations / CX	45.000 – 80.000
E-commerce Marketing	70.000 – 110.000
E-commerce Data Analyst	70.000 – 110.000
Marketplace Manager	≈ 105.000
E-commerce Merchandising Manager	≈ 120.000 (entry ~66.000, senior ~153.000)
E-commerce Manager	80.000 – 144.000 (TB ~107.000)

Lưu ý về thu nhập

Trong thương mại số, thu nhập thường gồm lương cứng + thưởng/hoa hồng theo doanh số (có thể rất đáng kể ở các vị trí kinh doanh và livestream). Người giỏi tối ưu doanh số và dữ liệu sẽ có thu nhập vượt xa mức trung bình. Kỹ năng quản lý đa sàn và tối ưu quảng cáo được trả cao.

Phần 5. Bạn cần chuẩn bị những gì?

Thương mại số cần sự kết hợp của kinh doanh, marketing, dữ liệu và vận hành. Năm nhóm hành trang:

5.1. Kỹ năng chuyên môn (Hard skills)

- Vận hành sàn: thành thạo Shopee, Lazada, TikTok Shop (đăng sản phẩm, quản lý đơn, chạy chương trình).
- Marketing sàn: quảng cáo trong sàn (Shopee/TikTok Ads), tối ưu hiển thị & từ khóa.
- Dữ liệu: Excel nâng cao, đọc số liệu doanh số – chuyển đổi; Power BI/SQL là lợi thế.
- Nội dung: viết mô tả sản phẩm, hình ảnh/video bán hàng, kịch bản livestream.
- Công cụ AI: dùng AI hỗ trợ nội dung, phân tích và chăm sóc khách hàng.

5.2. Kỹ năng mềm

- **Tư duy kinh doanh:** hiểu lợi nhuận, giá vốn, chiến lược sản phẩm.
- **Đa nhiệm & tỉ mỉ:** vận hành TMĐT nhiều đầu việc, cần cẩn thận và tổ chức tốt.
- **Nhạy xu hướng:** bắt trend sản phẩm và chiến dịch nhanh.
- **Giao tiếp & tiếng Anh:** làm việc với đối tác, nhà cung cấp và nền tảng quốc tế.

5.3. Tận dụng học phần tại NTTU

Học phần (CTĐT Kinh tế số)	Đóng góp cho lĩnh vực thương mại số
Thương mại điện tử	Nền tảng trực tiếp về vận hành & kinh doanh TMĐT
An toàn và bảo mật thương mại điện tử	Hiểu an toàn giao dịch & bảo mật trên sàn
Bán hàng đa phương tiện	Kỹ năng bán hàng đa kênh & livestream
Digital marketing / Sáng tạo nội dung số	Marketing & nội dung cho gian hàng
Hành vi khách hàng / Quản trị quan hệ khách hàng	Hiểu & chăm sóc khách hàng online
Phân tích dữ liệu lớn / Thống kê kinh doanh	Đo lường & tối ưu doanh số bằng dữ liệu

5.4. Chứng chỉ nên có

- Chứng chỉ vận hành/quảng cáo của Shopee, Lazada, TikTok Shop (Seller/Ads).
- Google Analytics, Google Digital Marketing & E-commerce.
- Chứng chỉ phân tích dữ liệu (Excel/Power BI) và tiếng Anh.

5.5. Xây dựng Portfolio & kinh nghiệm thực tế

Cách nhanh nhất để chứng minh năng lực thương mại số là... tự bán hàng. Vài ý tưởng:

Bốn cách tạo bằng chứng năng lực

1. **Tự vận hành một gian hàng nhỏ:** bán sản phẩm thật trên Shopee/TikTok Shop và ghi lại kết quả.
2. **Dự án phân tích một gian hàng:** phân tích và đề xuất tối ưu cho một shop.
3. **Thực tập tại nhà bán/agency TMĐT:** tham gia vận hành gian hàng thật.
4. **Một phiên livestream/chiến dịch:** tổ chức và đo lường hiệu quả (doanh số, lượt xem).

Luôn ghi lại kết quả đo lường được (doanh số, tỷ lệ chuyển đổi, số đơn) để đưa vào hồ sơ.

5.6. Nơi tìm việc & thực tập

- **Việt Nam:** TopCV, VietnamWorks, CareerViet, Joboko, Ybox, Glints; chương trình thực tập của Shopee, Lazada, TikTok Shop, Tiki, OnPoint.
- **Quốc tế / remote:** LinkedIn, Wellfound; các brand D2C và agency TMĐT toàn cầu (quản lý Amazon...).
- **Cộng đồng:** các cộng đồng nhà bán TMĐT, nhóm seller Shopee/TikTok Shop để học hỏi & tìm cơ hội.

Phần 6. Lời khuyên & lưu ý

6.1. Năm lời khuyên vàng

1. Bắt đầu bằng vận hành sàn để hiểu toàn bộ quy trình, rồi chuyên sâu (marketing/dữ liệu/ngành hàng).
2. Tự bán hàng online — trải nghiệm thực chiến quý hơn mọi lý thuyết.
3. Giỏi dữ liệu: biết đọc và tối ưu số liệu sàn giúp bạn thắng tiến nhanh.
4. Thành thạo nhiều sàn, đặc biệt TikTok Shop — nền tảng tăng trưởng nóng nhất.
5. Luôn đặt khách hàng và trải nghiệm mua sắm làm trung tâm.

6.2. Những lưu ý quan trọng

- Thương mại số thay đổi nhanh (chính sách sàn, thuật toán, xu hướng) — phải cập nhật liên tục.
- Áp lực doanh số và nhịp độ cao (mùa sale, livestream) — cần sức bền và tổ chức tốt.
- Cạnh tranh khốc liệt — sự khác biệt đến từ nội dung, dịch vụ và tối ưu dữ liệu.
- Tuân thủ quy định của sàn và pháp luật về giao dịch điện tử.

Lời kết

Thương mại số là lĩnh vực năng động, thực chiến và giàu cơ hội bậc nhất cho sinh viên Kinh tế số — nơi bạn có thể nhìn thấy kết quả công việc của mình qua từng đơn hàng. Với nền tảng từ học phần Thương mại điện tử và Bán hàng đa phương tiện tại NTTU, cùng một chút mạnh dạn tự bán hàng, bạn hoàn toàn có thể bứt phá. Hãy bắt đầu ngay hôm nay: mở một gian hàng nhỏ, chạy một chiến dịch, đo lường kết quả và học từ đó. Mỗi đơn hàng hôm nay là một bước tiến tới sự nghiệp thương mại số vững vàng ngày mai.

Nguồn tham khảo

Thông tin tổng hợp từ tài liệu CTĐT ngành Kinh tế số NTTU và các nguồn công khai cập nhật 2025–2026:

1. VnEconomy, YouNet ECI, Vietnamplus — thị trường TMĐT Việt Nam 2025 (doanh số 4 sàn, tăng trưởng, Shopee & TikTok Shop).
2. TopCV, CareerViet, VietnamWorks, JobStreet — tin tuyển dụng & mức lương vận hành/quản lý TMĐT tại Việt Nam 2025–2026.
3. Đại học Hoa Sen — khởi điểm & lộ trình thu nhập ngành Thương mại điện tử.
4. Glassdoor, Salary.com, ZipRecruiter, SalaryExpert, Robert Half — lương E-commerce Manager/Merchandising/Marketplace (Mỹ) 2025.
5. Tài liệu Chương trình đào tạo ngành Kinh tế số (mã 7310109), ĐH Nguyễn Tất Thành, 2025.