SALEMIND

STRATEGIC PROFILE

NGUYỄN THẠC MINH TUẤN

Business Growth Leader
Sales Leadership Trainer

Chuyên gia phát triển kinh doanh với hơn 12 năm kinh nghiệm tư vấn và Sales, trong đó có hơn 8 năm thực chiến tại Lalamove, Grab, OYO và Vingroup.

BUSINESS DEVELOPMENT | B2B ENTERPRISE SALES | GROWTH STRATEGY | SALES LEADERSHIP



DẤU ẤN NGHỀ NGHIỆP

Xây hệ thống.
Dẫn dắt tăng trưởng.

salesb2b.tmjgroup.vn/chuyen-gia/

01 | CON SỐ BẢO CHỨNG

Thành tựu được đo bằng kết quả thật.

Mỗi con số phản ánh một hệ thống tăng trưởng có thể vận hành, đo lường và nhân bản.

$30M+
Hợp đồng Enterprise lớn nhất trực tiếp đàm phán và ký kết

12% MoM
Tốc độ tăng trưởng doanh thu trung bình hàng tháng

150% KPI
Hiệu suất trong giai đoạn thâm nhập thị trường

0% Churn
Tỷ lệ rời bỏ trong mở rộng hệ sinh thái đối tác

12x
Tăng trưởng tỷ lệ sử dụng gói Premium Subscription

02 | HÀNH TRÌNH SỰ NGHIỆP

Trưởng thành qua những thị trường khốc liệt.

BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER

Lalamove Vietnam

- Duy trì tăng trưởng doanh thu 12% MoM.
- Nâng Premium Subscription từ 1% lên 12%; quản lý VinFast và Central Retail.

COMMERCIAL LEAD - MERCHANT ACQUISITION

Grab Vietnam

- Dẫn dắt đội ngũ đạt 100% target liên tục.
- Triển khai Grab Marketing Solutions, Ads Package và coaching đội ngũ Sales.

B2B SALES MANAGER

Vingroup

- Chốt hợp đồng giải pháp IoT trị giá 30 triệu USD.
- Xây Business Plan trình Chủ tịch; dẫn dắt dự án thầu từ 10 triệu USD.

BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER

OYO Vietnam

- Đạt 150% KPI trong thử việc; Top 3 Regional BDM Đông Nam Á.
- Ký mới trung bình 60 khách sạn/tháng với churn rate 0%.

HỆ SINH THÁI GIÁ TRỊ

Biến kinh nghiệm thực chiến thành năng lực của đội ngũ.

Dành cho chủ doanh nghiệp, Giám đốc Kinh doanh và Sales Manager cần một hệ thống tăng trưởng có thể đo lường và nhân bản.

01 Đào tạo & Huấn luyện

Sales Leadership

Dẫn dắt và quản trị đội ngũ Sales hiệu suất cao.

Sales Pipeline & Forecast

Quản trị phễu bán hàng và dự báo doanh số khoa học.

B2B & Enterprise Sales

Chinh phục khách hàng tổ chức và hợp đồng lớn.

02 Tư vấn & Coaching

Revenue Growth Strategy

Thiết kế chiến lược tăng trưởng doanh thu tổng thể.

Go-to-market Strategy

Thâm nhập và mở rộng thị trường cho Startup/SME.

Sales System Building

Đóng gói quy trình, Sales Kit và hệ thống KPI/OKR.

“Một đội Sales mạnh không chỉ biết chốt deal - họ hiểu thị trường, làm chủ pipeline và tạo ra tăng trưởng có thể lặp lại.”

Tư duy xuyên suốt trong các chương trình đào tạo và tư vấn của chuyên gia Nguyễn Thạc Minh Tuấn.

SALEMIND ACADEMY

salesb2b.tmjgroup.vn/chuyen-gia/