

Dr. Evi Susanti, S.T., M.M.

SALES COACH • SALES LEADERSHIP CONSULTANT • FOUNDER PT ASIA SPIRIT CONSULTING

Membantu sales leader mendiagnosis performance gap, melakukan coaching berbasis data, dan mempercepat pertumbuhan revenue — dengan 23+ tahun eksekusi sales di lapangan.



evi@evico.id • 0817-484-7822 • www.evico.id • linkedin.com/in/coachevisusanti • Jakarta, Indonesia

RINGKASAN PROFESIONAL

Praktisi sales dengan 23+ tahun pengalaman eksekusi dan kepemimpinan penjualan di industri healthcare, medical device, dan B2B services — dari peran Sales Coordinator hingga Sales Director dan Branch Manager. Menjalankan dua peran secara paralel: **praktisi aktif** yang masih memegang target dan tim di lapangan, sekaligus **sales coach dan konsultan** yang membangun sistem sales bagi perusahaan lain.

Satu pola berulang yang ditemui di banyak organisasi: tim sibuk, meeting banyak, pipeline terlihat penuh, namun revenue tetap tidak stabil, dengan gap pencapaian 30–50% antara top performer dan sales rata-rata. Masalahnya umumnya bukan pada usaha, melainkan pada sistem. Pendekatan yang dijalankan menggabungkan *data-driven execution*, *integrasi CRM*, *behavioural insight*, dan *desain sistem sales leadership* — diperkuat perangkat NLP untuk membuka hambatan mental yang menahan aktivitas penjualan.

AREA KEAHLIAN

- Sales system design & revenue engine
- Capacity building sales leader & sales team
- Sales leadership & performance diagnostic
- Lead generation & pipeline management
- Key account & territory strategy
- CRM implementation sebagai alat eksekusi
- Sales assessment, TNA & competency mapping
- Sales coaching & executive coaching
- NLP for sales performance & mental block
- Consultative selling & questioning skill
- Government & institutional account (MOH, BUMN, RS militer)
- Sales coaching & global certification delivery

DAMPAK TERUKUR

Rp 14,5 M

dalam 3 tahun, dari Rp 500 juta

Key account growth — RS Jantung & Pembuluh Darah Harapan Kita
Rama Ramona — Sales Senior Specialist, idsMED

Rp 38 M

dalam 4 tahun, dari Rp 450 juta

Sales foundation & lead generation —
Corporate Group IHC Pertamina Bina Medika
Al Muliadi — Sales Specialist, idsMED

Rp 39 M

*dalam 3 tahun, dari Rp 1 miliar —
revenue dari satu client*

Key account & sales coaching — Pareto account, dari stagnan ke pertumbuhan signifikan
Indra Setiawan — Sales Specialist, idsMED

23+ Tahun Eksekusi & Kepemimpinan Sales

Branch Manager — Greater Jakarta

Jul 2026 – sekarang

PT Arkana Medika Nusantara — Authorized Distributor idsMED Indonesia

- Memimpin operasional dan pencapaian revenue cabang Greater Jakarta.
- Mengelola struktur tim, territory, key account, dan disiplin pipeline.
- Menjalankan sales intelligence market healthcare terhadap perubahan market behaviour.

Founder & Lead Consultant

Feb 2022 – sekarang

PT Asia Spirit Consulting — EVICO Sales Coach®

- Membangun praktik konsultasi sales: sales system transformation, sales leadership development, behaviour-driven assessment, dan revenue growth acceleration untuk perusahaan B2B.
- Merancang dan memfasilitasi program Sales Leadership Accelerator, in-house corporate training, dan executive coaching.
- Melayani klien lintas industri: healthcare, telekomunikasi, finance, hospitality, education, FMCG, dan B2B services.

Authorized Business Partner & Authorized Master Trainer

Sep 2025 – sekarang

Sales Management Institute Inc. USA — Region Indonesia

- Menyelenggarakan program sertifikasi global SFP®, CLGS®, CSMP®, SMCP®, dan ChampsCRM® untuk pasar Indonesia.

Product Sales Manager I

Okt 2025 – Jun 2026

IDS Medical Systems (idsMED) Indonesia

- Mengelola strategi produk, portofolio account strategis, dan pencapaian revenue lini produk — dengan satu account strategis mencapai **Rp 38 miliar**, di samping sejumlah account strategis lainnya.
- Melanjutkan pengelolaan key account MOH, rumah sakit BUMN, militer, pemerintah, dan swasta.
- Membangun capacity building bagi sales leader dan tim sales idsMED.

Manager II — Field Jakarta & Southern Sumatera

Ags 2015 – Okt 2025

IDS Medical Systems (idsMED) Indonesia

- Memimpin tim sales lapangan untuk wilayah Jakarta dan Sumatera Selatan, dengan pencapaian revenue tertinggi mendekati **Rp 300 miliar dalam satu tahun**.
- Mengelola portofolio key account lintas segmen: Kementerian Kesehatan (MOH), rumah sakit BUMN, rumah sakit militer, rumah sakit pemerintah, dan rumah sakit swasta.
- Menjalankan sales intelligence untuk tender Kementerian Kesehatan dan proyek rumah sakit militer.
- Menumbuhkan key account dari Rp 500 juta menjadi Rp 14,5 miliar dalam 3 tahun, dan dari Rp 450 juta menjadi Rp 38 miliar dalam 4 tahun.
- Menerima Field Sales Specialist Award dan HEART Award FY 2025.

Product & Sales Manager

Ags 2014 – Ags 2015

PT Bhineka Usada Raya

Sales Director

Jan 2010 – Ags 2014

PT Bintang Harapan — Jakarta

- Memimpin fungsi sales secara menyeluruh: strategi, struktur tim, territory, dan pencapaian target perusahaan.

Area Sales Manager

Jan 2006 – Des 2009

PT Graha Ismaya — Jakarta

Sales Coordinator

Apr 2003 – Des 2005

PT Berca Niaga Medika — Jakarta

PENDIDIKAN

Lulus Juli 2026	Doctor of Business Administration (DBA) — Specialist Sales & Marketing Swiss International Management Academy
2003 – 2005	Master of Business Administration (M.M.) — Marketing Management Universitas Pancasila
1995 – 2001	Sarjana Teknik (S.T.) — Teknik Kimia Institut Teknologi Sepuluh Nopember (ITS)

SERTIFIKASI & LISENSI

SALES & SALES MANAGEMENT

- Authorized Master Trainer & Authorized Business Partner — Sales Management Institute Inc. USA
- Certified Lead Generation Specialist (CLGS®) — Sales Management Institute Inc. USA
- Certified Sales Management Professional (CSMP®) — Sales Management Institute Inc. USA
- Certified Sales Master Professional (SMCP®) — Sales Management Institute Inc. USA
- International Certified Sales Management — American Project Academy
- Member — Sales Management Institute Inc.

COACHING, NLP & BEHAVIOURAL

- Certified Coach — International Coaching Federation (ICF)
- Licensed NLP Trainer — LKP IMT
- Licensed NLP Master Practitioner — NEO Society, Approved Dr. Richard Bandler USA
- Licensed NLP Practitioner — NEO Society, Approved Dr. Richard Bandler USA
- Licensed Business Practitioner of NLP — NEO Society
- International Certified Clinical Hypnotherapy — IACT, USA
- Certified Professional Business Hijrah Coach
- Agile Coaching Leadership — Agile Consortium Inc. USA
- Mind Profiling Neuro Dominance — MyBrain UK

PENGHARGAAN

2026	Most Dynamic Woman Inspiring Growth — Global Biz Outlook
2025	Field Sales Specialist Award FY 2025 — idsMED Indonesia
2025	HEART Award FY 2025 — idsMED Indonesia
2025	Top 10 NLP Coaches & Trainers from South East Asia — Asia Business Outlook
2025	Sales Leader Award — Sales Coaching for Growth Excellence, MarkPlus Institute

13 Klaster Kompetensi · 130+ Topik

Rincian lengkap tersedia dalam dokumen terpisah: Katalog Topik Training & Coaching 2026.

KODE	KLASTER	CONTOH TOPIK UNGGULAN
A	Sales Foundation & Professional Skill	The Sales Process · Value Selling · Sales sebagai Profesi
B	Lead Generation & Prospecting	Lead Management · ICP · Lead Scoring · Handling Objections
C	Sales Methodology & Consultative Skill	Strategic Art of Question · SPIN Selling · Consultative Selling
D	Key Account & Territory Management	Key Account Management · Stakeholder Mapping · Territory Plan
E	Sales Management & Team Development	Membangun Tim Sales yang Solid dan Tangguh · Metrics & Reporting
F	Strategic Sales Leadership (C-Suite)	Sales Performance di Market Unpredictable · Sales Governance
G	Sales System & Growth Engine	How to Diagnose Bottleneck Sales · 6 Elemen Sales Growth Engine
H	CRM & Data-Driven Sales	CRM sebagai Alat Coaching · Pipeline & Opportunity Coaching
I	Assessment, TNA & Competency Mapping	Sales & Leader Assessment · Job Fit · C-Level Competency · TNA
J	NLP for Sales Performance	Menghancurkan Mental Blok · Call Reluctance · Limiting Beliefs
K	Sales Coaching & Executive Coaching	Bagaimana Melakukan Sales Coaching · Leadership Blind Spot
L	Produktivitas & Efektivitas Personal	Goal Setting · Time Management & Procrastination
M	Keynote & Sales Motivation	Dari Sibuk ke Berdampak · Kenapa Prospek Anda Habis?

Perusahaan yang Telah Dilatih & Didampingi



... dan perusahaan lain di sektor telekomunikasi, healthcare, finance, hospitality, education, FMCG, serta B2B services.

Transformasi Klien Pendampingan Personal

KLIEN	FOKUS PERUBAHAN	KONDISI AWAL → HASIL
Fariz Rafiandana Business Development PT Mulya Husada Jaya	Perubahan behaviour — kepercayaan diri & persuasive selling	Kurang percaya diri berbicara dan meyakinkan KOL, serta belum menguasai persuasive selling saat sales pitching. Setelah program SFP® dan private sales coaching, menjadi percaya diri saat pitching — dan dalam 2 minggu berhasil memperoleh order Rp 1,5 miliar dari client.
Fahrizal Direktur PT Medtek Healthcare Indonesia	Sales process & sales structure	Perubahan market membuat revenue menurun dan stuck. Setelah mengikuti Sales Master Certified Professional (SMCP®) dan private sales coaching, sales process dan sistem menjadi lebih terstruktur serta siap menghadapi perubahan market melalui repositioning yang sesuai dengan produk dan kemampuan perusahaan.
Mima General Manager, Litera Al-Hambra Ghostwriting	Lead generation & repositioning produk	Perolehan lead sepenuhnya mengandalkan iklan website dan Meta pada produk low ticket, sementara revenue terus menurun. Sasaran pendampingan: mengubah lead generation menjadi penggerak pertumbuhan revenue dengan sales process yang terstruktur. Setelah 6 bulan private sales coaching, sales process tidak lagi sporadis, tim lebih percaya diri dalam inbound dan outbound call serta cold call, dan produk high ticket berhasil direposisi.
David Ming Founder Tinta Langit & Litera	Sales system transformation	Perusahaan berjalan tanpa sistem sales yang jelas. Setelah 3 bulan pendampingan intensif, terbangun sales framework, lead generation system, sales direction, dan marketing strategy.

HUBUNGI

Dr. Evi Susanti, S.T., M.M. — Founder, PT Asia Spirit Consulting
 evi@evico.id · cs@evico.id · 0817-484-7822 · 0812-9029-1375
 www.evico.id · linkedin.com/in/coachevisusanti



EVICO SalesCoach™

SFP®, CLGS®, CSMP®, SMCP®, SMI-ABP®, SMI-AST® adalah merek dagang terdaftar milik Sales Management Institute Inc. · EVICO Sales Coach® adalah merek terdaftar PT Asia Spirit Consulting.