

**BUSINESS GUIDE**

# CEO MONG MUỐN GÌ Ở CFO

Các dòng tiêu đề xuất hiện khắp mọi nơi: “Các CEO ngày nay cần nhiều thứ hơn ở các CFO của họ”.

**Vậy chính xác là cần gì?**

# CÁC CEO MONG MUỐN GÌ Ở MỘT CFO

Dựa vào khảo sát từ rất nhiều Giám đốc điều hành (CEO), bài viết sẽ cung cấp thông tin về những gì mà các nhà CEO cần ở một CFO cũng như lộ trình để trở thành một CFO xuất sắc.

Các dòng tiêu đề xuất hiện khắp mọi nơi: “Các CEO ngày nay cần nhiều thứ hơn ở các CFO của họ”. Nhiều CFO vẫn chưa rõ “Cần nhiều thứ hơn? Vậy chính xác là cần gì?”

Theo nghiên cứu của KPMG – một công ty kiểm toán lớn nhất thế giới, cho biết 63% CEO được khảo sát tin rằng vai trò của CFO sẽ tăng lên đáng kể trong ba năm tới so với công việc của các cấp bậc quản lý khác. Tuy nhiên, 30% CEO cho biết CFO của họ không hiểu, thậm chí không hỗ trợ nhiều về việc giải quyết những thách thức về tài chính của công ty.

Nhiều cuộc phỏng vấn với CEO được thực hiện, với mục đích tìm hiểu xem họ mong muốn điều gì ở một CFO, dù có sự khác biệt theo từng ngành nghề, nhưng một số ý kiến chung vẫn không đổi. Bài viết này sẽ đề cập đến bảy kỹ năng hàng đầu mà các CEO nói rằng họ muốn thấy ở các CFO của mình và gợi ý để các CFO có thể thực hiện được những kỹ năng này một cách dễ dàng.

## 1. Kỹ năng kêu gọi vốn đầu tư

"Thế giới ngày nay, một CFO lý tưởng sẽ là người xuất sắc trong việc vun đắp và nuôi dưỡng các mối quan hệ, đồng thời am hiểu từng chi tiết về tài chính, tài khoản, mô hình kinh doanh và chiến lược của công ty."

Jaideep Singh, CEO của FlyFin chia sẻ.

Bối cảnh tài trợ vốn đang trở nên... thú vị hơn. Trước đây các nhà đầu tư chỉ giới hạn hoạt động tài trợ của họ cho thị trường đại chúng, ngày nay họ đang tìm kiếm lợi nhuận trong bối cảnh truyền thống. Và bối cảnh truyền thống này chỉ dành cho các nhà đầu tư mạo hiểm. Những cá nhân có tài sản với giá trị ròng cực cao, những tổ chức tài chính được hợp nhất từ các nhà quản lý tài sản cũng như các quỹ dự phòng sẽ tài trợ cho những hộ kinh doanh gia đình hay những cá nhân giàu có muốn kinh doanh. Các quỹ hưu trí và nguồn tài trợ từ quỹ đầu tư mạo hiểm cũng muốn đầu tư trực tiếp vào các công ty ở giai đoạn khởi nghiệp.



Khoảng trống tài trợ ngày càng lớn do định giá thị trường đại chúng giảm, thị trường giao dịch chứng khoán IPO bị đóng băng và sự rút lui của nhà đầu tư khỏi các công ty ở giai đoạn sau cũng làm tăng sự hiện diện của các công ty cho vay nợ bao gồm các công ty cho vay nợ mạo hiểm, ngân hàng và các công ty cho vay tài chính theo nhu cầu cụ thể.



Tuy nhiên, việc mở rộng đầu tư từ bối cảnh đại chúng sang bối cảnh truyền thống cũng không làm cho việc tìm kiếm nguồn tài trợ trở nên dễ dàng hơn. Việc ngân hàng trung ương Mỹ - Fed tăng lãi suất mạnh nhằm giảm lạm phát đã gây ra sự lo lắng cho nhiều nhà đầu tư. Điều đó đang thúc đẩy quá trình thẩm định mở rộng. Các công ty cần thể hiện mô hình bán hàng hiệu quả và duy trì doanh thu cao để thu hút sự quan tâm của nhà đầu tư.

Với các lựa chọn đầu tư ngày càng mở rộng nhưng kỳ vọng về lợi nhuận ngày càng tăng cao, các CFO là những nhà gọi vốn sắc sảo sẽ có lợi thế hơn.



Jaideep Singh, CEO của FlyFin, một công ty cung cấp dịch vụ khai thuế dựa trên công nghệ trí tuệ nhân tạo - AI cho biết: **“Cuối cùng, CEO sẽ thực hiện việc kêu gọi vốn đầu tư, nhưng một CFO có thể gây dựng nền móng và thể hiện kinh nghiệm của mình trong việc huy động vốn sẽ mang lại lợi ích to lớn cho đội ngũ quản lý”.**

Theo các CEO, chìa khóa để trở thành một nhà gọi vốn khôn ngoan là cung cấp hướng dẫn về quy trình kêu gọi đầu tư. Và phải chắc chắn rằng CFO có thể trả lời các câu hỏi sau:

- Công ty nên theo đuổi những con đường tài trợ nào và nên huy động vốn với con số là bao nhiêu? Con số đó có đạt được không?
- Công ty nên tổ chức một vòng cấu trúc vốn như thế nào? Sẽ cung cấp vốn chủ sở hữu hay nhận nợ?
- Loại cấu trúc vốn nào là tốt nhất cho công ty trong tương lai?

Baruch Labunski, Giám đốc điều hành của Rank Secure, một công ty dịch vụ SEO cho biết: **“Các kỹ năng đương nhiên phải bao gồm khả năng làm việc với các con số nhưng cũng nên bao gồm cách để có được các nguồn tài trợ. Họ nên biết về quy trình cấp vốn hoặc đầu tư mạo hiểm và cách theo dõi.”**

Sau khi bắt tay vào hành trình huy động vốn, các CEO kỳ vọng các CFO của họ sẽ kể câu chuyện tài chính của công ty một cách hấp dẫn thông qua dữ liệu và minh họa hướng đi của công ty.

Singh cho biết: **“Khi tìm kiếm một CFO, tôi mong muốn một người có khả năng mang lại những hợp tác tài chính phù hợp với nguồn tài trợ của công ty tôi đã bỏ ra”.**

## 2. Kỹ năng giao tiếp hiệu quả

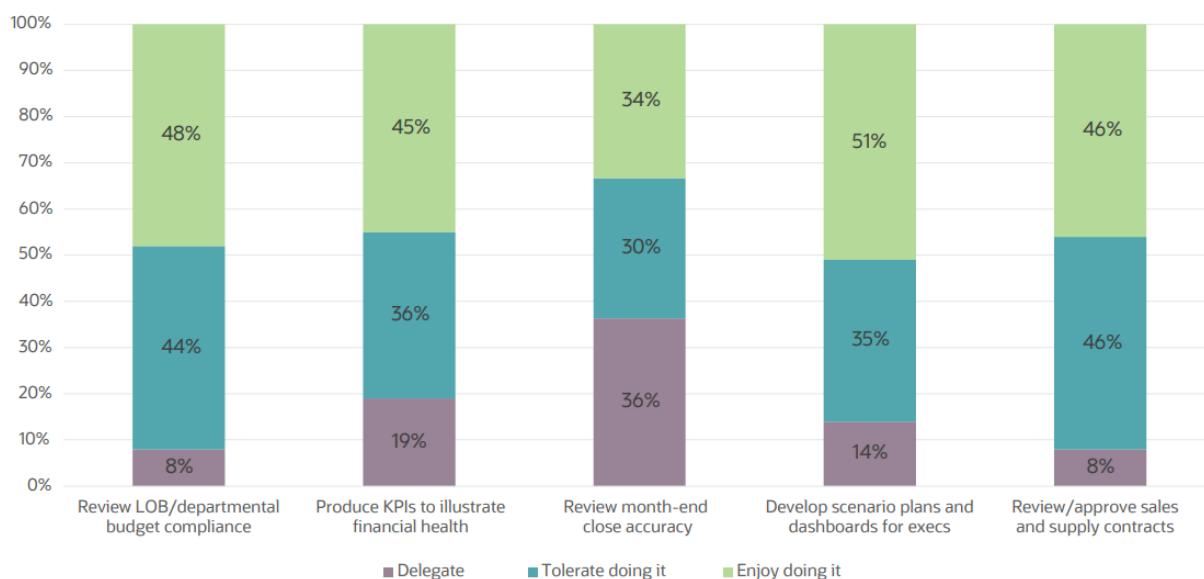
Trong các cuộc phỏng vấn của chúng tôi, phẩm chất được nhắc đến hàng đầu mà các CEO mong muốn ở CFO là khả năng giao tiếp hiệu quả. Các nhà lãnh đạo công ty cần CFO của họ phải giải thích rõ ràng các khái niệm phức tạp về tài chính cho nhân viên, đối tác và những nhà đầu tư tiềm năng.

"Khi bạn có một CFO có thể lắng nghe một chiến lược kinh doanh mới của mình và hiểu rõ các tác động tài chính sẽ có đối với mục tiêu chiến lược này. Sau đó, kết hợp chúng với kiến thức chuyên môn của họ và truyền đạt lại những thông tin về các tác động tài chính này theo cách đơn giản, dễ hiểu nhất thì điều này có nghĩa công ty sắp có được tấm vé chiến thắng." James Lloyd-Townshend, Chủ tịch kiêm Giám đốc điều hành của Frank Recruitment Group đã khẳng định.

Thật không may, nghiên cứu cho thấy nhiều CFO không đạt được mục tiêu về giao tiếp. Trong một báo cáo về các chỉ số đánh giá dành cho CFO như chỉ số lợi nhuận, tiền lương và kỳ vọng của đồng nghiệp thì các Giám đốc điều hành và ban giám đốc khá phê phán và đánh giá kỹ năng giao tiếp của các CFO thấp hơn họ khoảng 20%. Hơn nữa, 25% Giám đốc điều hành trong lĩnh vực phi tài chính muốn CFO của họ cải thiện khả năng giao tiếp với nhân viên và đối tác. Và đây cũng là con số mà các Giám đốc điều hành trong lĩnh vực tài chính mong muốn thấy được sự cải thiện về giao tiếp ở các CFO.

Nhưng các CFO trong cuộc khảo sát đó lại khá thờ ơ. Chỉ có 35% thích kể câu chuyện của công ty thông qua dữ liệu tài chính. Họ không quan tâm đến tầm quan trọng của kỹ năng giao tiếp để từ đó có được nguồn vốn cần thiết.

CFO Enjoyment of Finance Management Tasks



Data: NetSuite Spring 2022 Survey (500 respondents)

Sau đây là những cách mà các CFO có thể kể câu chuyện về tài chính một cách hấp dẫn cho dù thực hiện ở kênh nào:

- **Thể hiện những con số nổi bật:** Chọn ba hoặc bốn chỉ số KPI phù hợp nhất để đánh dấu và điền vào câu chuyện nếu cần. Tránh việc trình bày một danh sách các điểm dữ liệu. Thể hiện ít hơn thường đạt hiệu quả nhiều hơn khi vẽ một bức tranh tài chính.
- **'Thấu hiểu' đối tượng người nghe:** Cách thức và nội dung chia sẻ phải phù hợp với kinh nghiệm, trình độ kiến thức, sở thích và mối quan tâm của những người nhận thông tin.
- **Tạo một câu chuyện:** Trong cuộc khảo sát vào mùa xuân năm 2022, kể câu chuyện của công ty thông qua dữ liệu tài chính là nhiệm vụ ít được yêu thích nhất của các CFO — trên thực tế, 22% đã ủy thác công việc đó cho người khác. Đây là một cơ hội lớn nhưng lại bị bỏ lỡ. Một người giao tiếp tốt sẽ đưa người nghe đi theo một hành trình và giải thích lý do tại sao họ hiển thị thông tin như thế này, thông tin này quan trọng như thế nào và ý nghĩa của thông tin này ra sao. Một câu chuyện gây được tiếng vang với mọi người sẽ làm tăng thêm tầm ảnh hưởng của người trình bày.
- **Tránh dùng thuật ngữ kế toán:** Nhiều CFO gặp khó khăn trong việc đạt được quan điểm của mình vì họ sử dụng ngôn ngữ kế toán và tài chính phức tạp. Phải nói bằng thuật ngữ rõ ràng, ngắn gọn và tránh viết tắt.

- **Giữ ý kiến trung thực và khách quan:** Các CEO muốn có một cố vấn đáng tin cậy, người có thể đưa ra lời khuyên thẳng thắn, vô tư. Nhiều CEO cho rằng các CFO cần phải có tính không khoan nhượng và khả năng "nói lên những sự thật phũ phàng".

Một đặc điểm khác mà các CEO mong muốn bên cạnh việc giao tiếp hiệu quả đó là khả năng tạo dựng các mối quan hệ bền chặt. Khi các CFO trở thành những nhân vật chiến lược hơn trong tổ chức thì các CEO đang mong muốn họ để xây dựng các kết nối nội bộ và đặc biệt là để tạo điều kiện thuận lợi cho việc cộng tác và chia sẻ thông tin.



Lloyd-Townshend chia sẻ: "Không cần phải chi tiết đến tài khoản 111 là gì, chỉ cần trình bày ở mức độ phù hợp với kiến thức của chúng tôi về những gì đang được đề cập đến là được."



### 3. Kỹ năng có góc nhìn toàn cảnh về công ty

Các CFO có hiểu biết sâu sắc về khách hàng, đối thủ cạnh tranh và vị trí của công ty trên thị trường thì sẽ đưa ra quyết định tốt hơn. Các CEO khuyên CFO nên dành thời gian giao tiếp với nhân viên ngoài lĩnh vực tài chính và kế toán để hiểu rõ hơn vai trò của mình. Nên đọc tài liệu tiếp thị và các tài liệu quảng cáo bán hàng gần đây. Nên xây dựng trí tuệ cạnh tranh cho công ty, tức là dùng các dữ liệu thông minh (ví dụ như dữ liệu nghiên cứu về thị trường) thu thập được để đưa ra các quyết định kinh doanh sáng suốt trong dài hạn.

Trong 90 ngày đầu tiên đảm nhận vai trò CFO tại một công ty thì CFO nên 'tháp tùng' cùng CEO trong các cuộc gặp gỡ với nhà đầu tư, thành viên hội đồng quản trị và khách hàng vì điều này sẽ mang đến cho CFO cái nhìn toàn cảnh về công ty.

"Ngày nay CFO không thể chỉ là con người của những con số. Để có ảnh hưởng, họ cần có khả năng định hướng hoạt động kinh doanh." Lars Sudmann, cựu CFO của công ty Procter & Gamble Belgium đã nói.

### 4. Kỹ năng chủ động và ứng biến

"Ngày nay các CFO ngày càng phải theo kịp các xu hướng mới nhất về tự động hóa dữ liệu, dự báo và cùng với sự thông minh của mình để cung cấp những gì thực sự quan trọng cho chủ sở hữu và nhà điều hành doanh nghiệp - biểu đồ và trí thông minh giúp đưa ra quyết định kinh doanh một cách rõ ràng." Corey Donovan, Chủ tịch của công nghệ Alta đã khẳng định.

Các CEO muốn các CFO có tư duy cầu tiến ngay cả khi tương lai chưa rõ ràng. Những người được chúng tôi phỏng vấn đều nêu ra sự cần thiết của một người lập kế hoạch có tầm nhìn xa, không chỉ hướng đến tăng trưởng tổng thể mà còn có tầm nhìn xa để dự đoán và chuẩn bị cho những thất bại tài chính có thể xảy ra.

Với sự biến động trong nhiều năm qua, không có gì ngạc nhiên khi các CEO đề cập đến sự cần thiết phải kết hợp tính chủ động với tính ứng biến linh hoạt trong việc ra quyết định.



Sudmann cho biết: "Năm 2020 đã cho thấy mọi thứ có thể thay đổi nhanh chóng như thế nào trên toàn cầu. Các CFO cần có khả năng cập nhật các kế hoạch và chiến lược cực kỳ nhanh chóng."

Để làm được điều đó, Sudmann khuyên CFO nên thay thế "tư duy lập kế hoạch theo chu kỳ hai tháng" bằng cái mà ông gọi là "sáng tạo chiến lược thần tốc". Quá trình của ông bao gồm việc tập trung vào sáu lĩnh vực theo 'khung sườn' sau:

- **Xác định tâm nhìn cốt lõi:** Trong một câu, hãy mô tả điều mình muốn đạt được.
- **Xác định một hoặc hai mục tiêu dựa trên số liệu:** KPI hoặc số liệu nào sẽ quyết định sự thành công?
- **Chọn ba đến năm lĩnh vực để nỗ lực thực hiện:** Phải tập trung vào đâu để đạt được thành công?
- **Đánh giá và tập trung các nguồn lực:** Sẽ tận dụng những nguồn lực nào? Những điểm mạnh độc đáo nào có thể được phát huy để tạo lợi thế?
- **Tìm ra những điều không nên làm:** Hãy tập trung vào lĩnh vực mà mình cần nỗ lực thực hiện. Đừng để các dự án không liên quan làm hao tổn tài nguyên.
- **Đi đúng hướng:** Làm thế nào để giữ mọi người đi đúng hướng và đo lường tiến trình thực hiện một cách liên tục?

Tạo vòng lặp đầu tiên cho chiến lược từ 'khung sườn' trên, sau đó thực hiện theo phương pháp 'Time-boxing' để giúp ý tưởng của mình có thể đạt được kết quả tốt nhất trong thời gian ngắn. Chiến lược này sẽ đạt được và ghi được điểm tốt bởi vì nó có tính cụ thể, định hướng rõ ràng và không mất một giờ nào để giải thích.

## 5. Kỹ năng công nghệ

Đại dịch đã khiến các công ty thuộc mọi quy mô phải suy nghĩ lại về cách họ sử dụng công nghệ. Điều đó khiến các nhà lãnh đạo tài chính phải tham gia nhiều hơn vào việc lập kế hoạch về công nghệ thông tin — một xu hướng mà các CEO mong muốn được tiếp tục chứng kiến tài năng của CFO.

"Công nghệ tác động như thế nào đến mô hình kinh doanh? Làm thế nào để công nghệ tạo ra hiệu quả kinh doanh? Chúng ta có nên đầu tư vào công nghệ không?" David Windley, Chủ tịch của IQTalent Partners tại Caldwell cho biết. "Đó là những quyết định lớn và với công việc của mình là phân bổ nguồn lực, CFO cần hiểu tác động của công nghệ để trở thành cộng sự đắc lực của CEO."

Tuy nhiên, các CEO đều đồng ý rằng CFO không cần phải trở thành dân công nghệ. CIO mới là chuyên gia về công nghệ. Nhưng các nhà lãnh đạo tài chính cần phải hiểu khả năng mà công nghệ mang lại và những khoản đầu tư nào là có ý nghĩa đối với công ty.

Sudmann nói: "CFO ngày nay không cần phải là lập trình viên. Tuy nhiên, chắc chắn rằng các chức năng tài chính sẽ bị ảnh hưởng nặng nề bởi cuộc cách mạng kỹ thuật số. Để đưa ra được những lựa chọn đúng đắn về việc đầu tư và tập trung vào công nghệ nào thì CFO cần có kiến thức để đánh giá khả năng và xu hướng của công nghệ."

Công ty nghiên cứu Gartner đã ước tính rằng chi tiêu cho công nghệ thông tin đạt 4,5 nghìn tỷ USD vào năm 2022, các CEO và CIO đã sẵn sàng để đầu tư. Tuy nhiên, các CEO đã tham gia khảo sát thì họ muốn phải có sự cân bằng giữa nhiệt tình và sáng suốt. Đó là nơi cho các CFO 'tỏa sáng'.

## 6. Kỹ năng chấp nhận rủi ro có tính toán

Nhu cầu cân bằng không dành riêng cho đầu tư công nghệ. Các CEO cũng mong chờ những CFO sẵn sàng có 'những bước nhảy vọt về niềm tin' đã được cân nhắc kỹ lưỡng. Hoặc, như Lane Gregory, Giám đốc điều hành của một thương hiệu truyền thông xã hội CrowdShare đã gọi đây là "kẻ chấp nhận rủi ro có tính toán".

Nói chung, với tư cách là người quản lý tình hình tài chính của tổ chức, các CFO phải có xu hướng thận trọng hơn so với các đồng nghiệp trong ban quản lý. Các CEO muốn định hướng tăng trưởng phải được cân bằng với mức chấp nhận rủi ro vừa phải.

Jonathan Saeidian, người sáng lập kiêm CEO của Brenton Way, một công ty tiếp thị kỹ thuật số có trụ sở tại Los Angeles, cho biết: "Với tư cách là Giám đốc điều hành, tôi muốn CFO

của mình trở thành đối tác chiến lược, người có thể cung cấp những hiểu biết sâu sắc và đề xuất cách phát triển doanh nghiệp. Tôi cần họ có khả năng xác định các rủi ro và cơ hội tài chính cũng như phát triển các kế hoạch để giảm thiểu rủi ro và tận dụng các cơ hội."

Thay vì chỉ đơn giản là "CF-No", một thuật ngữ do Jack McCullough đặt ra trong Secret of CFO Rockstar, các CEO muốn các nhà lãnh đạo tài chính trở thành động lực tăng trưởng tích cực. Mặc dù điều đó có thể có nghĩa là thỉnh thoảng phải nói không, nhưng nói không để thiên về việc định hướng giải pháp và tìm ra cách tận dụng các cơ hội.

Gregory nói: "Các giám đốc tài chính giờ đây là một phần của chiến lược tăng trưởng. Họ không cản trở việc tăng trưởng. Họ đang cố gắng tìm ra cách để chúng tôi có thể đạt được chiến lược như mong muốn."





## 7. Kỹ năng ‘văn hóa tắc kè hoa’

Với tư cách là chủ tịch của một công ty nghiên cứu điều hành, Windley có cái nhìn toàn cảnh về những gì mà các CEO mong muốn từ các giám đốc tài chính và cách tạo ra sự thành công. Đối với Windley, việc bố trí CFO vào một công ty là một quá trình gồm nhiều mặt, nhưng cần phải cân nhắc kỹ lưỡng.

"Sự phù hợp về văn hóa là rất quan trọng ở mọi cấp bậc, nhưng quan trọng hơn là ở cấp điều hành. Lãnh đạo của công ty là một nhóm. Nhóm đó đang lãnh đạo công ty, vì vậy, sự 'ăn ý' giữa họ khi làm việc cùng nhau là điều rất quan trọng." David Windley, Chủ tịch IQTalent Partners, Caldwell đã nói.

Với vai trò là CFO thì các kỹ năng tài chính là điều cần thiết. Tuy nhiên, mỗi công ty và đội ngũ lãnh đạo đều có cá tính riêng. Các CEO không muốn một CFO đang cố gắng bị ép buộc để phù hợp - hoặc tệ hơn nữa là không cố gắng chút nào.

Windley cho biết: "Nền tảng, kỹ năng và khả năng của CFO phải là yêu cầu bắt buộc để đủ điều kiện đảm nhận công việc này. Đó không phải là điều sẽ giúp bạn có được công việc.

Điều giúp bạn có được công việc là sự phù hợp với nhóm."

Khi tìm kiếm một vị trí CFO tại một công ty mới, hãy cân nhắc:

- **Người quản lý được đánh giá như thế nào.** Họ có phải là người đặt ra những kỳ vọng và chịu trách nhiệm về kết quả đó không? Lãnh đạo nào 'ném cấp dưới vào gầm xe buýt' đều được đưa vào 'danh sách chờ'.
- **Điều gì khuyến khích và thúc đẩy mọi người.** Công ty có khen thưởng những gì mà họ đánh giá cao không.
- **Cách các nhóm và đồng nghiệp tương tác với nhau.** Bạn có quan sát thấy sự tôn trọng thực sự và tình bạn thân thiết không?
- **Chấp nhận những ý tưởng mới.** Bạn hãy đưa ra ý kiến khác với hiện trạng và xem mọi người phản ứng như thế nào.
- **Sự hài lòng của nhân viên.** Tìm kiếm thêm thông tin để xem nhân viên hiện tại và nhân viên cũ nói gì về công ty, bao gồm tiềm năng thăng tiến và các chuẩn mực đạo đức.

Nếu có điều gì đó không ổn xét từ góc độ văn hóa, thì hãy cân nhắc, thận trọng.



## Kết luận

Sự phát triển của vai trò CFO thể hiện rõ trong tâm lý của các CEO. Đó là mong muốn các CFO có được kiến thức sâu sắc về các con số. Tuy nhiên, thông điệp tổng thể từ các CEO thì rất rõ ràng:

Các nhà lãnh đạo doanh nghiệp đang mong chờ các CFO vượt qua khỏi bảng cân đối kế toán và phải đóng vai trò là đối tác chiến lược để góp phần làm tăng trưởng cho doanh nghiệp.

## CFO có thể tìm hiểu thêm

### Tăng hiệu suất vận hành khi áp dụng quét mã sản phẩm bằng di động:

Tối ưu hóa hiệu suất quét mã sản phẩm bằng điện thoại di động để nâng cao hiệu quả là mục tiêu quan trọng của các ngành công nghiệp hiện nay.

### Khám phá cách CFO tự động hóa quy trình kế toán (AR/AP)

Trong tài liệu này, chúng tôi sẽ giải thích các cơ hội và lợi ích của việc tự động hóa AR/AP và những điều cần quan tâm khi tìm kiếm ở một giải pháp công nghệ.

### Tối ưu hàng tồn kho: Cách để doanh nghiệp tối đa hóa dòng tiền & giảm tồn thất

Tài liệu chỉ ra mối tương quan giữa hàng tồn kho & dòng tiền, cũng như cách mà các giám đốc tài chính (CFOs) có thể tăng lợi nhuận nhờ tối ưu hàng tồn kho.

### 5 dấu hiệu nhận biết thời điểm vàng để triển khai ERP tại doanh nghiệp

Kinh nghiệm thực tiễn tốt nhất cho công ty chế biến thực phẩm ứng dụng công nghệ đám mây trong việc tìm kiếm giải pháp Chuyển đổi số cho doanh nghiệp của mình.



## Về các CEO



### **Baruch Labunski, Giám đốc điều hành của Rank Secure**

Baruch Labunski, người sáng lập kiêm Giám đốc điều hành của Rank Secure, gần đây đã kỷ niệm 18 năm lãnh đạo công ty của mình đã vượt qua những thay đổi lớn về cách thức hoạt động của các thuật toán và tối ưu hóa công cụ tìm kiếm. Kinh nghiệm của ông bao gồm xây dựng thương hiệu, tư vấn kinh doanh, thiết kế web, SEO, SEM, tiếp thị xã hội, tiếp thị tăng trưởng và chiến lược nội dung. Ông là cây bút thường xuyên của tạp chí Doanh nhân, Newsweek và Forbes. Ông cũng đã được giới thiệu trên các ấn phẩm như Business Insider, Fox, US News & World Report và New York Post.



### **Jaideep Singh, Giám đốc điều hành và đồng sáng lập của FlyFin**

Jaideep là Giám đốc điều hành và đồng sáng lập của FlyFin, một ứng dụng khai thác di động dựa trên công nghệ trí tuệ nhân tạo AI dành cho những người làm nghề tự do và những người tự kinh doanh. Jaideep là người sớm áp dụng công nghệ AI khi xây dựng Spock, cơ chế tìm kiếm người đầu tiên trong ngành công nghiệp, hiển thị thông tin của hơn 1 tỷ người đang được gắn 1,5 nghìn tỷ bản ghi dữ liệu. Với tư cách vừa là một nhà đầu tư mạo hiểm vừa là một doanh nhân, ông đã tập trung vào việc tìm kiếm các công ty khởi nghiệp có tính đột phá trong ngành để đầu tư và đã tạo ra giá trị hơn 3 tỷ USD cho các công ty này.



### **James Lloyd-Townshend, Chủ tịch kiêm Giám đốc điều hành của Frank Recruitment Group**

James gia nhập Frank Recruitment Group vào năm 2015 và là Chủ tịch kiêm Giám đốc điều hành. Ông tốt nghiệp ngành Kinh tế và Kế toán tại Đại học Newcastle và đã theo học chương trình điều hành tại trường kinh doanh Manchester và một số trường kinh doanh khác ở Châu Âu. Động lực cốt lõi của ông là tạo ra một doanh nghiệp cho phép tất cả mọi người có khát vọng thành công sẽ đạt được mục tiêu của mình trong một môi trường thực sự hòa nhập.



## Về các CEO



### **Lars Sudmann, cựu Giám đốc tài chính của Procter & Gamble Belgium**

Lars là cố vấn điều hành, tác giả và diễn giả chính về lãnh đạo, đổi mới, chiến lược và chuyển đổi kỹ thuật số. Ông là giám đốc hội đồng của tổ chức nghiên cứu toàn cầu The Conference Board và đã được giới thiệu trên Forbes, BBC Capital, Fast Company, The Chicago Tribune, v.v. Các bài diễn thuyết TEDx được xếp hạng cao nhất của ông có hơn 1 triệu lượt xem và cuốn sách mới nhất của ông có tên là "Innovation that Sticks". Cựu Giám đốc điều hành của P&G đã vận dụng chuyên môn về kinh doanh, tư vấn và kiến thức hội đồng quản trị của mình vào các công ty khởi nghiệp và các công ty trong danh sách của Fortune 500 như Microsoft, Vodafone, Siemens, v.v. để giúp các công ty này đạt được kết quả tốt hơn.



### **Corey Donovan, Chủ tịch của Alta Technology**

Corey Donovan là Giám đốc điều hành công nghệ thông tin. Ông có kinh nghiệm về quản lý, bán hàng, thương mại điện tử, vận hành và tuyển dụng, với 20 năm kinh nghiệm trong ngành công nghệ. Ông là người đề xuất các giải pháp B2B có thể tái sử dụng bền vững với giá cả phải chăng, ông tự hào khi điều hành một công ty đa ngành, có thể củng cố công ty một cách mạnh mẽ theo mô hình EOS bằng cách tiếp cận văn hóa "một nhóm", cải tiến không ngừng và thực hiện điều đúng đắn mỗi ngày cho khách hàng của Alta.



### **David Windley, Chủ tịch của IQTalent Partners tại Caldwell**

David Windley là một nhà lãnh đạo kỳ cựu trong lĩnh vực thu hút nhân tài và nhân sự với hơn ba thập kỷ lãnh đạo các bộ phận tài năng của công ty. Với tư cách là Chủ tịch của IQTalent Partners, Windley giám sát việc định hướng chiến lược, phát triển kinh doanh và hoạt động hàng ngày của công ty. Trước khi gia nhập IQTalent Partners, Windley là giám đốc nhân sự tại Yahoo! và Fusion-io. Từ năm 2020, ông giữ chức Chủ tịch hội đồng quản trị của Hiệp hội Quản lý Nhân sự (SHRM). Vào năm 2021, Windley được bổ sung vào đội ngũ lãnh đạo điều hành của Caldwell Partners sau khi IQTalent Partners sáp nhập với Caldwell.

## Về các CEO



### **Jonathan Saeidian, người sáng lập kiêm Giám đốc điều hành của Brenton Way**

Jonathan Saeidian, người sáng lập kiêm Giám đốc điều hành của Brenton Way, một công ty tiếp thị kỹ thuật số có trụ sở tại Los Angeles. Anh cũng là người thành lập ra 2 công ty khởi nghiệp thành công khác là INITIATE.AI và Take Sessions.



### **Lane Gregory, Giám đốc điều hành của CrowdShare**

Lane là Giám đốc điều hành và người sáng lập của CrowdShare, một nền tảng xây dựng thương hiệu truyền thông trên mạng xã hội giúp các doanh nghiệp tận dụng hoạt động 'tiếp thị vận động' (tiếp thị tập trung vào việc xây dựng, sử dụng sự ủng hộ và đề xuất từ khách hàng để quảng bá thương hiệu và sản phẩm của một doanh nghiệp) để quảng bá thương hiệu của họ. Sau khi thành lập và bán ba doanh nghiệp cho Fortune 500, Lane có niềm đam mê kinh doanh và giúp đỡ các chủ doanh nghiệp nhỏ cũng như các doanh nhân đồng nghiệp phát triển thông qua việc cải thiện tiếp thị. Lane cũng đã giúp quảng bá về 'tiếp thị vận động' thông qua các buổi diễn thuyết bao gồm TechCrunch Disrupt, nơi nền tảng của anh ấy giành chiến thắng trong hạng mục truyền thông xã hội.





ORACLE  
NETSUITE

## BTM Global - US

330 South Second Avenue Suite 450 Minneapolis, MN 55401  
Phone: +1 612 238 8800

## BTM Global - Việt Nam

P.202, Tòa nhà Helios, Đường số 3, Công Viên  
Phần Mềm Quang Trung, Phường Tân Chánh Hiệp, Quận 12,  
Thành Phố Hồ Chí Minh, Việt Nam

- Phone: +84 28 5437 1104
- Hotline: +84 90 320 6234
- Email: [btm.vn@btmglobal.com](mailto:btm.vn@btmglobal.com)
- Website: [www.btmglobal.com](http://www.btmglobal.com)

