



Tham gia lĩnh vực công nghệ thông tin và viễn thông ngay sau khi tốt nghiệp năm 1994, anh Tứ đã bắt đầu sự nghiệp của mình với công việc kỹ thuật viên tin học ở một công ty Việt Nam. Tầm nhìn của anh là sẽ trở thành Tổng giám đốc của một công ty đa quốc gia trong vòng 20 năm.

Với tầm nhìn đó, mục tiêu của anh là trải nghiệm qua nhiều phòng ban chức năng để từ đó anh rèn luyện kỹ năng quản lý của mình bằng thực tế cho vị trí Tổng giám đốc trong tương lai. Những vị trí mà anh đã làm việc trong thời gian vừa qua bao gồm Hỗ trợ Kỹ thuật, Dịch vụ Khách hàng, Tiếp thị Sản phẩm, Phát triển Kinh doanh, Bán hàng và cuối cùng là Trưởng đại diện của Sony Ericsson Việt Nam vào tháng 1/2009.

7 năm đầu tiên, anh làm việc trong bộ phận Kỹ thuật/Sản phẩm để thuần thục những kiến thức chuyên môn về kỹ thuật điện tử anh đã học từ trường Đại học Sư phạm Kỹ thuật. Năm 2000, Nokia Việt Nam đã nhận ra năng lực của anh và gửi anh một lời đề nghị công việc. Một trong những đóng góp lớn nhất của anh cho tập đoàn Nokia trong thời gian anh làm việc ở đây là bằng sáng chế US 6868280 (<http://www.google.com/patents/US6868280>). Bằng sáng chế này đã mang lại một giải pháp đột phá cho Nokia trong việc nhập thông tin trên những thiết bị di động với những ký tự không nằm trong bảng chữ cái Latin.

Năm 2005, anh bắt đầu tập trung phát triển những kỹ năng cần thiết cho công việc kinh doanh khi anh chuyển qua vị trí Giám đốc Phát triển Kinh doanh, chịu trách nhiệm phát triển một dòng sản phẩm mới với tên gọi là Nokia Nseries, tiền thân của những chiếc điện thoại smartphone ngày nay. Từ công việc này, và những công việc khác tiếp sau đó như Giám đốc Kinh doanh Samsung Việt Nam, Trưởng đại diện Sony Ericsson Việt Nam, CEO ZAP.vn trong những năm tiếp theo, anh đã có những cơ hội tuyệt vời để giải quyết những vấn đề của công ty trên quy mô khu vực Châu Á Thái Bình Dương và làm việc với những đối tác đến từ những công ty khác nhau trên toàn thế giới. Điều này đã mang lại cho anh rất nhiều kinh nghiệm về quản lý công việc cũng như lãnh đạo con người.



Chuyên gia huấn luyện:
TRƯƠNG MINH TỨ

Với chuyên môn sư phạm được đào tạo từ trường đại học, trong thời gian đi làm anh còn tham gia đào tạo cho các khách hàng doanh nghiệp như VNPT, Yamaha, Ford, VAECO... về các kỹ năng mềm trong quản lý như Dịch vụ khách hàng, Kỹ năng bán hàng, Quản lý Dự án và các kỹ năng mềm khác cần thiết trong lĩnh vực bán lẻ. Năm 2012, anh Trương Minh Tứ đã quyết định phát triển bản thân xa hơn trong lĩnh vực đào tạo qua việc trở thành một giảng viên chuyên nghiệp của tổ chức Dale Carnegie, một tổ chức mà anh tin rằng với hơn 100 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực đào tạo sẽ giúp anh thực hiện sứ mệnh chuyển giao kiến thức cho các thế hệ tiếp nối mình.



BẰNG CẤP VÀ CHỨNG CHỈ:

- Chứng nhận chuyên gia huấn luyện của Dale Carnegie & Associates về các khoá học của Dale Carnegie.
- Chứng nhận "Digital Trainer" của Dale Carnegie & Associates về các khóa học Trực tiếp trực tuyến (Live Online).
- Bằng Kỹ sư Điện tử, Đại học Sư phạm Kỹ thuật, TP HCM.
- Bằng Cử nhân Sư phạm, Đại học Sư phạm Kỹ thuật, TP HCM.



TRÁCH NHIỆM HIỆN TẠI:

- Chuyên gia huấn luyện tại Dale Carnegie Vietnam.
- Tư vấn Kinh doanh Cấp cao tại Dale Carnegie Vietnam.



KINH NGHIỆM HUẤN LUYỆN:

Anh Trương Minh Tứ đã hỗ trợ huấn luyện thành công cho hàng trăm học viên là lãnh đạo, quản lý của các tổ chức hàng đầu như: Viettel, VNPT, Kim Tín Group, Vĩnh Hoàn Group, MSB, VIB, Lixil Việt Nam, Trung Sơn Pharma, Herbal Life, Yuanta Việt Nam, Gameloft ...



CÁC CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO HUẤN LUYỆN TIÊU BIỂU:

- Các chương trình tiêu chuẩn và thiết kế riêng dành cho doanh nghiệp và cá nhân:
 - Chuỗi chương trình tiêu chuẩn: "Lãnh Đạo Tạo Gắn Kết"
 - Đào Tạo Giảng Viên Chuyên Nghiệp
 - Đặt Khách Hàng Làm Trọng Tâm
 - Dịch Vụ Khách Hàng Tạo Trải Nghiệm WOW
 - Động Viên Để Phát Triển Đội Ngũ
 - Giao Tiếp Hợp Tác
 - Huấn Luyện Nâng Cao Năng Lực Đội Ngũ
 - Khai Phá Tiềm Năng Lãnh Đạo
 - Kỹ Năng Phân Tích và Giải Quyết Vấn Đề trong Kinh Doanh
 - Kỹ Năng Trình Bày Tạo Ảnh Hưởng
- Các chương trình huấn luyện trực tiếp trực tuyến dành cho doanh nghiệp và cá nhân:
 - Đặt Khách Hàng Làm Trọng Tâm
 - Kỹ Năng Giải Quyết Vấn Đề hướng đến Kết Quả
 - Nâng Cao Trí Tuệ Cảm Xúc (EI) trong Kỷ Nguyên Số
 - Điều Phối Cuộc Họp Trực Tuyến Hiệu quả