

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



CẨM NANG NGHỀ KINH DOANH SỐ

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

Chuyên ngành đào tạo cốt lõi • Mô tả • Tiêu chuẩn • Lộ trình • Hành trang

Thành phố Hồ Chí Minh — 2026

Mục lục

Mục lục	2
Giới thiệu	3
Phần 1. Tổng quan lĩnh vực kinh doanh số	4
1.1. Kinh doanh 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. Kinh doanh & phát triển (dễ khởi đầu — thực tập/part-time/full-time)	5
Nhóm B. Chiến lược, vận hành & mô hình kinh doanh	8
Phần 3. Lộ trình thăng tiến trong nghề kinh doanh số	10
Phần 4. Mức lương tham khảo (Việt Nam & Thế giới)	11
4.1. Tại Việt Nam (triệu đồng/tháng)	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 — yếu tố quyết định	12
5.3. Tận dụng học phần tại NTTU	12
5.4. Chứng chỉ nên có	12
5.5. Xây dựng kinh nghiệm & Portfolio	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

Kinh doanh số (Digital Business) chính là chuyên ngành đào tạo cốt lõi của sinh viên Ngành Kinh tế số tại Trường Đại học Nguyễn Tất Thành. Đây là lĩnh vực về việc xây dựng, phát triển và vận hành hoạt động kinh doanh trên nền tảng số — từ tìm kiếm khách hàng, bán hàng, phát triển đối tác, đến thiết kế mô hình kinh doanh và tạo ra doanh thu bền vững trong môi trường số.

Nếu marketing số lo việc thu hút, thương mại số lo việc vận hành gian hàng, thì kinh doanh số là “trái tim” tạo ra doanh thu: kết nối sản phẩm/dịch vụ số với khách hàng, chốt hợp đồng, giữ chân và mở rộng khách hàng. Đây là vị trí trung tâm và điển hình nhất mà chương trình Kinh tế số hướng tới đào tạo — “Chuyên viên kinh doanh số”.

Điểm hấp dẫn: nghề kinh doanh số có thu nhập không giới hạn (lương cứng + hoa hồng), lộ trình thăng tiến nhanh và minh bạch theo kết quả, đồng thời là bộ phận lý tưởng để trở thành nhà quản lý hoặc khởi nghiệp. 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 kinh doanh số là lựa chọn hấp dẫn?

Là chuyên ngành cốt lõi của bạn: chương trình Kinh tế số NTTU đào tạo trực tiếp cho lĩnh vực này.

Thu nhập không giới hạn: lương cứng + hoa hồng theo doanh số; người giỏi thu nhập rất cao.

Thăng tiến nhanh, minh bạch: đánh giá theo kết quả (KPI), lộ trình rõ ràng.

Bộ phận lãnh đạo & khởi nghiệp: hiểu khách hàng và tạo doanh thu là nền tảng để lên quản lý hoặc tự kinh doanh.

Phần 1. Tổng quan lĩnh vực kinh doanh số

1.1. Kinh doanh số gồm những mảng nào?

Kinh doanh số là việc tạo ra doanh thu trên nền tảng số. Đằng sau đó là nhiều nhóm công việc khác nhau:

Mảng	Trọng tâm
Phát triển kinh doanh (BD)	Tìm kiếm cơ hội & khách hàng mới trên kênh số
Bán hàng số (Digital/Inside Sales)	Tư vấn & chốt đơn qua kênh trực tuyến
Kinh doanh phần mềm (SaaS Sales)	Bán giải pháp công nghệ/phần mềm cho doanh nghiệp
Quản lý khách hàng (Account)	Chăm sóc, giữ chân & mở rộng khách hàng hiện có
Thành công khách hàng (Customer Success)	Giúp khách đạt giá trị, gia hạn & nâng cấp
Đối tác & Liên minh (Partnership)	Xây quan hệ hợp tác chiến lược
Vận hành kinh doanh (Sales/RevOps)	Tối ưu quy trình & dữ liệu bán hàng
Mô hình & phát triển (Business Model)	Thiết kế mô hình kinh doanh số, tăng trưởng, khởi nghiệp

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

Tại Việt Nam, làn sóng chuyển đổi số và sự bùng nổ của các công ty công nghệ, phần mềm (SaaS), fintech tạo ra nhu cầu lớn về nhân sự kinh doanh số. Riêng mảng SaaS có hàng trăm tin tuyển; mức thu nhập rất hấp dẫn nhờ hoa hồng: BD Executive B2B có thể đạt tổng thu nhập (OTE) 25–35 triệu/tháng, còn Account Manager đạt target có thể nhận 40–50 triệu/tháng. Lộ trình thăng tiến trong SaaS/fintech nhanh hơn ngành truyền thống nhờ chu kỳ ngắn và KPI minh bạch.

Trên thế giới, kinh doanh công nghệ (tech sales) là một trong những nghề trả lương cao nhất không yêu cầu bằng kỹ thuật: tại Mỹ, đại diện phát triển kinh doanh (SDR/BDR) có OTE 70.000–100.000 USD/năm; Account Executive từ 110.000 đến hơn 300.000 USD/năm (tùy phân khúc); Customer Success Manager 110.000–160.000 USD/năm — thường kèm cổ phần (stock options).

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

Kinh doanh số hiện đại không chỉ là “bán hàng” — mà là tư vấn giải pháp dựa trên hiểu biết về kinh doanh, công nghệ và dữ liệu. Sinh viên Kinh tế số được trang bị đúng bộ năng lực này:

- Hiểu kinh doanh & khách hàng: phân tích nhu cầu, đề xuất giải pháp phù hợp.
- Hiểu công nghệ & sản phẩm số: tự tin tư vấn các giải pháp số/phần mềm.
- Năng lực dữ liệu: quản lý pipeline, đọc số liệu và tối ưu chuyển đổi.
- Kỹ năng giao tiếp, đàm phán và xây dựng quan hệ.

Đây chính là hồ sơ ứng viên mà các công ty công nghệ, SaaS và doanh nghiệp số đang sẵn đón.

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

Các vị trí xếp từ nhóm kinh doanh – phát triển (dễ khởi đầu) đến nhóm chiến lược – vận hành – mô hình. Mỗi vị trí kèm mô tả, tiêu chuẩn, kỹ năng, lương VN & quốc tế, công ty tiềm năng. (Lương VN gồm lương cứng + hoa hồng, thường tính theo OTE — thu nhập khi đạt mục tiêu; lương quốc tế theo thị trường Mỹ.)

Nhóm A. Kinh doanh & phát triển (dễ khởi đầu — thực tập/part-time/full-time)

1. Nhân viên Phát triển kinh doanh số

Business Development Representative (BDR/SDR) • Thực tập • Toàn thời gian

Mô tả công việc

Tìm kiếm và tiếp cận khách hàng tiềm năng qua các kênh số (email, LinkedIn, điện thoại, mạng xã hội), đánh giá nhu cầu và tạo cơ hội (lead) cho đội bán hàng. Điểm khởi đầu kinh điển và tốt nhất để vào nghề kinh doanh số.

Tiêu chuẩn / Yêu cầu công việc

- Sinh viên/cử nhân Kinh tế số, QTKD, Marketing, Kinh tế.
- Giao tiếp tốt, chủ động, không ngại tiếp cận khách hàng.
- Biết dùng công cụ số (email, LinkedIn, CRM); tiếng Anh là lợi thế.
- Chịu được áp lực mục tiêu; ham học.

Công cụ & kỹ năng	Tìm kiếm khách hàng (prospecting), giao tiếp, CRM, tư duy giải pháp.
Lương tại Việt Nam	Lương cứng 8–12 triệu + hoa hồng; OTE 15–25 triệu/tháng.
Lương quốc tế (US)	SDR/BDR: base 45.000–65.000 USD, OTE 70.000–100.000+ USD/năm.
Công ty tiềm năng	Công ty phần mềm/SaaS (Base, MISA...), fintech, công nghệ, agency, startup B2B.

2. Chuyên viên Kinh doanh số / Bán hàng số

Digital Sales / Inside Sales Executive • Thực tập • Toàn thời gian

Mô tả công việc

Tư vấn và bán sản phẩm/dịch vụ qua các kênh trực tuyến: gọi điện, email, họp trực tuyến, mạng xã hội. Quản lý quy trình bán từ tiếp cận đến chốt đơn và chăm sóc sau bán. Đây là vị trí điển hình nhất của chuyên ngành Kinh doanh số.

Tiêu chuẩn / Yêu cầu công việc

- Kỹ năng giao tiếp, tư vấn và thuyết phục tốt.
- Hiểu sản phẩm & khách hàng; biết quản lý pipeline trên CRM.
- Chủ động, kiên trì, định hướng kết quả.
- Biết dùng công cụ họp/bán hàng trực tuyến.

Công cụ & kỹ năng	Tư vấn bán hàng, quản lý pipeline (CRM), chốt đơn, chăm sóc khách hàng.
Lương tại Việt Nam	Lương cứng 9 triệu + hoa hồng; tổng 12–20 triệu/tháng.
Lương quốc tế (US)	Inside Sales: thường 50.000–90.000 USD/năm (kèm hoa hồng).
Công ty tiềm năng	Công ty công nghệ, SaaS, fintech, giáo dục số, dịch vụ số, doanh nghiệp B2B/B2C.

3. Chuyên viên Kinh doanh phần mềm / SaaS

SaaS Sales / Account Executive (AE) • Toàn thời gian

Mô tả công việc

Bán các giải pháp phần mềm/công nghệ cho doanh nghiệp (B2B): tìm hiểu nhu cầu, demo sản phẩm, xây dựng đề xuất, đàm phán và chốt hợp đồng. Nghề “tech sales” có thu nhập rất cao nhờ hoa hồng theo giá trị hợp đồng.

Tiêu chuẩn / Yêu cầu công việc

- Tư duy tư vấn giải pháp; hiểu sản phẩm công nghệ.
- Kỹ năng đàm phán, thuyết trình và chốt hợp đồng.
- Quản lý pipeline, hiểu quy trình bán B2B; tiếng Anh tốt là lợi thế.
- Thường phát triển từ BDR/SDR.

Công cụ & kỹ năng	Bán giải pháp (solution selling), demo, đàm phán, quản lý deal, CRM.
Lương tại Việt Nam	Lương cứng 13–15 triệu + hoa hồng (không giới hạn); OTE 25–40 triệu/tháng.
Lương quốc tế (US)	AE: OTE từ 110.000 (SMB) đến 200.000–320.000 USD/năm (enterprise).
Công ty tiềm năng	Base, MISA, KiotViet, Haravan, fintech, công ty SaaS trong & ngoài nước.

4. Chuyên viên Quản lý khách hàng

Account Manager (AM) • Toàn thời gian

Mô tả công việc

Quản lý và phát triển mối quan hệ với khách hàng hiện có: chăm sóc, gia hạn hợp đồng, bán thêm (upsell) và bán chéo (cross-sell), đảm bảo khách hài lòng và gắn bó lâu dài. Doanh thu từ khách hàng cũ là nền tảng bền vững của doanh nghiệp.

Tiêu chuẩn / Yêu cầu công việc

- Kỹ năng xây dựng quan hệ và giao tiếp xuất sắc.
- Hiểu sản phẩm & nhu cầu khách hàng; tư duy đôi bên cùng lợi.
- Biết quản lý danh mục khách hàng và đọc dữ liệu.
- Định hướng dịch vụ và kết quả.

Công cụ & kỹ năng	Quản lý quan hệ khách hàng, upsell/cross-sell, gia hạn, đàm phán, CRM.
------------------------------	--

Lương tại Việt Nam	12 – 25 triệu; đạt target có thể 40–50 triệu/tháng.
Lương quốc tế (US)	Account Manager: thường 90.000–150.000 USD/năm OTE.
Công ty tiềm năng	Công ty SaaS, fintech, logistics, agency, doanh nghiệp B2B, tập đoàn.

5. Chuyên viên Thành công khách hàng

Customer Success Manager (CSM) • Thực tập • Toàn thời gian

Mô tả công việc

Đồng hành cùng khách hàng để họ đạt được giá trị từ sản phẩm/dịch vụ: hướng dẫn sử dụng, giải quyết vấn đề, theo dõi mức độ hài lòng, thúc đẩy gia hạn và nâng cấp. Vị trí “giữ chân khách hàng” ngày càng quan trọng trong mô hình kinh doanh số.

Tiêu chuẩn / Yêu cầu công việc

- Kỹ năng giao tiếp, đồng cảm và giải quyết vấn đề.
- Hiểu sản phẩm số; biết phân tích dữ liệu sử dụng của khách.
- Kiên nhẫn, định hướng khách hàng, chủ động.
- Chấp nhận đào tạo từ đầu (lộ trình TT → thử việc → chính thức).

Công cụ & kỹ năng	Onboarding, chăm sóc & giữ chân khách, phân tích dữ liệu sử dụng, gia hạn.
Lương tại Việt Nam	Thực tập 3–5 triệu; chính thức 8–15 triệu/tháng.
Lương quốc tế (US)	CSM: base 80.000–110.000 USD, OTE 110.000–160.000 USD/năm.
Công ty tiềm năng	UpBase, Avada, các công ty SaaS, fintech, nền tảng số, startup công nghệ.

6. Chuyên viên Đối tác & Liên minh

Partnership / Alliances Specialist • Toàn thời gian

Mô tả công việc

Xây dựng và phát triển các quan hệ hợp tác chiến lược: tìm kiếm đối tác, đàm phán hợp tác, triển khai chương trình liên kết và mở rộng kênh phân phối. Giúp doanh nghiệp tăng trưởng qua mạng lưới đối tác.

Tiêu chuẩn / Yêu cầu công việc

- Kỹ năng networking, đàm phán và xây dựng quan hệ.
- Tư duy chiến lược & win-win; hiểu hệ sinh thái ngành.
- Chủ động, tổ chức tốt; tiếng Anh tốt là lợi thế.
- Thường cần kinh nghiệm kinh doanh/BD.

Công cụ & kỹ năng	Phát triển đối tác, đàm phán hợp tác, quản lý kênh, tư duy chiến lược.
Lương tại Việt Nam	15 – 30 triệu/tháng + thưởng theo hợp tác.
Lương quốc tế (US)	Partnership Manager: thường 90.000–160.000 USD/năm.

Công ty tiềm năng	Công ty công nghệ, SaaS, fintech, nền tảng số, ví điện tử, tập đoàn.
--------------------------	--

Nhóm B. Chiến lược, vận hành & mô hình kinh doanh

7. Chuyên viên Vận hành kinh doanh / Doanh thu

Sales Operations / RevOps • Toàn thời gian

Mô tả công việc

Tối ưu quy trình và dữ liệu của bộ máy kinh doanh: quản lý CRM, xây dựng báo cáo doanh thu, phân tích hiệu quả bán hàng, thiết kế quy trình và hỗ trợ đội kinh doanh đạt mục tiêu. Cầu nối giữa dữ liệu và kinh doanh.

Tiêu chuẩn / Yêu cầu công việc

- Tư duy hệ thống & phân tích dữ liệu tốt.
- Thành thạo CRM, Excel; biết Power BI/SQL là lợi thế.
- Hiểu quy trình bán hàng và các chỉ số (pipeline, conversion).
- Tỉ mỉ, định hướng tối ưu.

Công cụ & kỹ năng	Quản trị CRM, phân tích doanh thu, thiết kế quy trình, báo cáo, dữ liệu.
Lương tại Việt Nam	12 – 25 triệu/tháng tùy kinh nghiệm.
Lương quốc tế (US)	RevOps: base 65.000–85.000 USD, total 90.000–130.000 USD/năm.
Công ty tiềm năng	Công ty SaaS, fintech, tập đoàn, doanh nghiệp có đội kinh doanh lớn.

8. Chuyên viên Phát triển sản phẩm – dịch vụ số

Digital Product / Business Development • Toàn thời gian

Mô tả công việc

Nghiên cứu thị trường và phát triển sản phẩm/dịch vụ số mới: xác định nhu cầu, xây dựng mô hình kinh doanh, phối hợp phát triển và đưa sản phẩm ra thị trường. Kết hợp tư duy kinh doanh với hiểu biết công nghệ và khách hàng.

Tiêu chuẩn / Yêu cầu công việc

- Tư duy sản phẩm, kinh doanh và thị trường tốt.
- Biết nghiên cứu thị trường, phân tích dữ liệu & mô hình kinh doanh.
- Kỹ năng phối hợp đa nhóm và trình bày.
- Sáng tạo, chủ động; tiếng Anh tốt.

Công cụ & kỹ năng	Nghiên cứu thị trường, mô hình kinh doanh, phát triển sản phẩm, phân tích.
Lương tại Việt Nam	15 – 30 triệu/tháng tùy công ty.
Lương quốc tế (US)	Product/Business Development: thường 90.000–150.000 USD/năm.
Công ty tiềm năng	Công ty công nghệ, fintech, startup, ngân hàng số, doanh nghiệp đổi mới.

9. Chuyên viên Tăng trưởng kinh doanh

Growth / Revenue Specialist • Toàn thời gian • Chuyên sâu

Mô tả công việc

Tối ưu toàn bộ hành trình khách hàng để tăng trưởng doanh thu: thử nghiệm chiến lược, tối ưu chuyển đổi, phối hợp marketing – bán hàng – sản phẩm và phân tích dữ liệu. Vị trí kết hợp kinh doanh, dữ liệu và sáng tạo.

Tiêu chuẩn / Yêu cầu công việc

- Tư duy dữ liệu và thử nghiệm mạnh; hiểu toàn phễu.
- Biết phân tích (GA4, CRM), A/B testing, tối ưu chuyển đổi.
- Sáng tạo giải pháp tăng trưởng; tiếng Anh tốt.
- Thường phát triển từ sales/BD/marketing.

Công cụ & kỹ năng	Growth, phân tích dữ liệu, tối ưu chuyển đổi, phối hợp đa kênh.
Lương tại Việt Nam	15 – 30 triệu/tháng trở lên tùy năng lực.
Lương quốc tế (US)	Growth/Revenue: thường 80.000–150.000 USD/năm.
Công ty tiềm năng	Startup công nghệ, SaaS, fintech, TMĐT, doanh nghiệp tăng trưởng nhanh.

10. Khởi nghiệp & Xây dựng mô hình kinh doanh số

Digital Business Founder • Tự chủ

Mô tả công việc

Tự xây dựng và điều hành một doanh nghiệp số: thiết kế mô hình kinh doanh, phát triển sản phẩm/dịch vụ, bán hàng, huy động nguồn lực và mở rộng quy mô. Nền tảng liên ngành của Kinh doanh số là hành trang lý tưởng cho con đường khởi nghiệp.

Tiêu chuẩn / Yêu cầu công việc

- Tinh thần khởi nghiệp, dám nghĩ dám làm, kiên trì.
- Tư duy mô hình kinh doanh & quản trị tổng hợp.
- Biết bán hàng, marketing số, tài chính và quản trị rủi ro.
- Khả năng học nhanh và thích ứng cao.

Công cụ & kỹ năng	Mô hình kinh doanh, bán hàng, marketing số, tài chính, quản trị & lãnh đạo.
Lương tại Việt Nam	Theo kết quả kinh doanh — tiềm năng rất lớn nếu thành công.
Lương quốc tế (US)	Tự chủ; có thể gọi vốn và mở rộng quy mô doanh nghiệp.
Công ty tiềm năng	Tự làm chủ; tận dụng hệ sinh thái khởi nghiệp, vườn ươm, quỹ đầu tư.

Phần 3. Lộ trình thăng tiến trong nghề kinh doanh số

Kinh doanh số có lộ trình thăng tiến nhanh và minh bạch nhất — dựa trên kết quả (KPI), không phụ thuộc thâm niên. Con đường điển hình:

Bậc	Vị trí điển hình	Kinh nghiệm	Trọng tâm
1	Thực tập / BDR-SDR	Sinh viên → 1 năm	Tìm khách hàng, tạo cơ hội (lead)
2	Chuyên viên Kinh doanh / Account Executive	1–3 năm	Tư vấn, chốt hợp đồng, đạt doanh số
3	Account Manager / Senior Sales	3–5 năm	Quản lý khách hàng lớn, upsell, mở rộng
4	Team Lead / Sales Manager	5–7 năm	Quản lý đội ngũ & mục tiêu doanh thu
5	Head of Sales / Giám đốc Kinh doanh (CCO)	7+ năm	Chiến lược kinh doanh & doanh thu toàn công ty

Đặc điểm thăng tiến trong kinh doanh số

Nhanh & công bằng: thăng tiến dựa trên con số (doanh thu đạt được), rất minh bạch.

Thu nhập tăng nhanh: hoa hồng khiến người giỏi có thu nhập vượt xa lương cứng.

Nhiều nhánh: có thể rẽ sang quản lý, vận hành doanh thu (RevOps), phát triển sản phẩm hoặc khởi nghiệp.

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

Lưu ý: thu nhập trong kinh doanh số thường gồm lương cứng + hoa hồng (OTE = thu nhập khi đạt mục tiêu). Người vượt mục tiêu có thể thu nhập cao hơn nhiều. Con số dưới đây mang tính tham khảo (2025).

4.1. Tại Việt Nam (triệu đồng/tháng)

Vị trí	Mức lương tham khảo
Thực tập kinh doanh / Customer Success	3 – 6 (trợ cấp)
BDR/SDR (phát triển kinh doanh)	cứng 8–12 + HH; OTE 15–25
Chuyên viên Kinh doanh số / Inside Sales	cứng 9 + HH; tổng 12–20
SaaS Sales / Account Executive	cứng 13–15 + HH; OTE 25–40
Account Manager	12–25; đạt target 40–50
Customer Success	8 – 15
Sales Ops / RevOps / Growth	12 – 30
Sales Manager / Giám đốc kinh doanh	35 – 60+

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

Vị trí	Mức lương tham khảo (USD/năm)
SDR / BDR	base 45.000–65.000; OTE 70.000–100.000+
Account Executive (SMB → Enterprise)	OTE 110.000 → 220.000–320.000
Account Manager	OTE 90.000–150.000
Customer Success Manager	base 80.000–110.000; OTE 110.000–160.000
Sales Operations / RevOps	base 65.000–85.000; total 90.000–130.000
Growth / Business Development	90.000–150.000

Điểm mấu chốt về thu nhập

Kinh doanh số (đặc biệt tech sales/SaaS) là một trong số ít nghề có thu nhập gần như không giới hạn mà không đòi hỏi bằng kỹ thuật. Người giỏi tư vấn giải pháp và chốt hợp đồng có thể đạt thu nhập rất cao từ khi còn trẻ. Nhiều công ty còn thưởng cổ phần (stock options).

Phần 5. Bạn cần chuẩn bị những gì?

Kinh doanh số hiện đại là tư vấn giải pháp dựa trên hiểu biết kinh doanh, công nghệ và dữ liệu. Năm nhóm hành trang:

5.1. Kỹ năng chuyên môn (Hard skills)

- Quy trình bán hàng: tìm kiếm khách hàng, tư vấn giải pháp, đàm phán, chốt hợp đồng.
- Công cụ số: CRM (HubSpot, Salesforce), LinkedIn Sales, email & họp trực tuyến.
- Dữ liệu: quản lý pipeline, đọc chỉ số (tỷ lệ chuyển đổi, giá trị hợp đồng), Excel.
- Hiểu sản phẩm số: đủ để tự tin tư vấn giải pháp phần mềm/dịch vụ số.
- Công cụ AI: dùng AI hỗ trợ soạn email, nghiên cứu khách hàng, tăng năng suất.

5.2. Kỹ năng mềm — yếu tố quyết định

- **Giao tiếp & thuyết phục:** năng lực cốt lõi của người làm kinh doanh.
- **Đàm phán & xây dựng quan hệ:** chốt hợp đồng và giữ khách lâu dài.
- **Bền bỉ & định hướng mục tiêu:** kinh doanh cần kiên trì trước từ chối.
- **Đồng cảm & lắng nghe:** hiểu đúng nhu cầu để tư vấn giải pháp phù hợp.

5.3. Tận dụng học phần tại NTTU

Học phần (CTĐT Kinh tế số)	Đóng góp cho lĩnh vực kinh doanh số
Nhập môn ngành Kinh tế số	Nền tảng tư duy kinh doanh số
Quản trị chiến lược trong môi trường số	Tư duy chiến lược kinh doanh số
Đàm phán và giải quyết mâu thuẫn	Kỹ năng đàm phán & chốt hợp đồng
Quản trị quan hệ khách hàng (CRM)	Quản lý & chăm sóc khách hàng
Khởi nghiệp và Đổi mới sáng tạo	Tư duy mô hình kinh doanh & khởi nghiệp
Nghệ thuật lãnh đạo / Nguyên lý Quản trị	Nền tảng quản lý & lãnh đạo đội ngũ

5.4. Chứng chỉ nên có

- Chứng chỉ bán hàng/tech sales (HubSpot Sales, Salesforce), Inbound Sales.
- Google Digital Marketing & E-commerce (hiểu phễu khách hàng).
- Chứng chỉ CRM, kỹ năng đàm phán và tiếng Anh (IELTS/TOEIC).

5.5. Xây dựng kinh nghiệm & Portfolio

Kinh doanh số coi trọng kết quả thực tế. Cách chứng minh năng lực:

Bốn cách tạo bằng chứng năng lực

1. **Thực tập BDR/SDR/Sales:** tham gia đội kinh doanh thật, ghi lại số liệu đạt được.
2. **Tự bán hàng:** bán một sản phẩm/dịch vụ thật (affiliate, shop, freelance) và nêu kết quả doanh số.

3. Dự án nghiên cứu khách hàng: phân tích một sản phẩm số và xây kịch bản bán hàng.

4. Hoạt động/cuộc thi: tham gia CLB kinh doanh, cuộc thi khởi nghiệp/bán hàng.

Luôn ghi lại con số (doanh thu, số hợp đồng, tỷ lệ chốt) — đây là “ngôn ngữ” của nghề kinh doanh.

5.6. Nơi tìm việc & thực tập

- **Việt Nam:** TopCV, VietnamWorks, CareerViet, Ybox, Glints; trang tuyển dụng của các công ty SaaS/công nghệ (Base, MISA, KiotViet, Haravan...), fintech, startup.
- **Quốc tế / remote:** LinkedIn, Wellfound; nhiều công ty SaaS tuyển sales remote (SDR/CSM) cho thị trường quốc tế.
- **Cộng đồng:** cộng đồng tech sales, SaaS, khởi nghiệp để học hỏi & tìm cơ hội.

Phần 6. Lời khuyên & lưu ý

6.1. Năm lời khuyên vàng

1. Bắt đầu từ BDR/SDR để học nền tảng, rồi tiến lên Account Executive và quản lý.
2. Đừng ngại nghề “sales” — tech sales/SaaS là nghề trí tuệ, thu nhập cao và rất được trọng dụng.
3. Rèn kỹ năng lắng nghe và tư vấn giải pháp, đừng chỉ “chào bán”.
4. Thành thạo dữ liệu và CRM để quản lý pipeline và tối ưu tỷ lệ chốt.
5. Giữ chữ tín và tư duy đôi bên cùng lợi — nền tảng của quan hệ khách hàng lâu dài.

6.2. Những lưu ý quan trọng

- Áp lực doanh số là đặc thù — cần bản lĩnh, kiên trì và tinh thần tích cực.
- Thu nhập biến động theo kết quả; hãy hiểu rõ cơ chế hoa hồng trước khi nhận việc.
- Đạo đức kinh doanh: tư vấn trung thực, đúng nhu cầu — uy tín là tài sản lớn nhất.
- Học liên tục về sản phẩm, thị trường và kỹ năng bán hàng hiện đại.

Lời kết

Kinh doanh số là chuyên ngành cốt lõi của bạn — và cũng là một trong những con đường sự nghiệp giàu tiềm năng nhất: thu nhập không giới hạn, thăng tiến nhanh, và là bệ phóng để trở thành nhà quản lý hay doanh nhân. Với nền tảng vững chắc từ chương trình Kinh tế số NTTU, cùng kỹ năng giao tiếp và tư duy giải pháp, bạn hoàn toàn có thể tỏa sáng. Hãy bắt đầu ngay hôm nay: rèn kỹ năng bán hàng, tìm một cơ hội thực tập kinh doanh, và học cách tạo ra giá trị cho khách hàng. Người tạo ra doanh thu luôn là người được doanh nghiệp trân trọng nhất.

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. Base, VietnamWorks, TopCV, CareerLink — tin tuyển dụng & thu nhập BD/Sales/Account/Customer Success SaaS tại Việt Nam 2025–2026.
2. CareerLink — Account Manager: vai trò, KPI, lương & lộ trình thăng tiến.
3. Seattle Corporate Search, Aspireship, Sybill — benchmark lương SaaS Sales (SDR/BDR, AE, CSM) 2025.
4. Prowi, Betts Recruiting — cơ chế hoa hồng & xu hướng lương tech sales 2025–2026.
5. Tài liệu Chương trình đào tạo ngành Kinh tế số, chuyên ngành Kinh doanh số (mã 7310109), ĐH Nguyễn Tất Thành, 2025.