

COMPANY PROFILE · 2026

PT Asia Spirit *Consulting*

Integrated Solution Ecosystem

SALES GROWTH · SALES LEADERSHIP · BEHAVIOUR-DRIVEN PERFORMANCE

Build the System · Develop the People · Accelerate the Revenue

Authorized Business Partner — Sales Management Institute Inc. USA · Region Indonesia

CONFIDENTIAL

www.evico.id

We Help B2B Companies Build Scalable Sales Systems

Capable sales leaders and a behaviour-driven performance culture to accelerate revenue growth.

PT Asia Spirit Consulting adalah perusahaan konsultan dan pengembangan sales yang berfokus pada Sales System Transformation, Sales Leadership Development, Behaviour-Driven Assessment, dan Revenue Growth Acceleration untuk perusahaan B2B.

Kami membantu perusahaan membangun sistem sales yang lebih terukur, tim sales yang lebih kompeten, sales leader yang mampu mengelola performa, serta pertumbuhan revenue yang lebih predictable.

BUSINESS CHALLENGES WE SOLVE

Apakah perusahaan Anda mengalami kondisi seperti ini?

01

Tim sales terlihat aktif, tetapi revenue belum stabil

02

Pipeline terlihat penuh, tetapi conversion rendah

03

Follow up tidak konsisten, forecast sering tidak akurat

04

Gap antara top performer dan rata-rata terlalu jauh

05

Sales leader tidak tahu bottleneck tiap individu

06

CRM hanya menjadi alat laporan, bukan coaching

07

Sales fokus pada customer lama, sulit buka peluang baru

08

Leader terlalu sering menjadi "super sales", bukan developer tim

09

Training sudah sering dilakukan, dampaknya tidak terukur

10

HR sulit menentukan program pengembangan yang tepat

11

Revenue tidak predictable, bergantung 1 top performer

12

Tidak ada sales system yang scalable dan bisa direplikasi

Dari Diagnosis hingga Monitoring

Pendampingan end-to-end yang terhubung langsung ke hasil bisnis.



PETA LAYANAN

Enam Pilar — Masalah & Layanan

Ringkasan sebelum masuk ke rincian tiap pilar.

PILAR	LAYANAN	MASALAH UTAMA	CAKUPAN
01	Sales Assessment & TNA Diagnostic	Tidak tahu akar masalah ada di mana	Assessment, job fit, TNA, culture diagnostic
02	Sales Growth Engine Consulting	Revenue tidak predictable, sistem belum ada	Strategy, process, playbook, CRM, KPI, forecasting
03	Sales Capacity Building & Certification	Kompetensi tanpa standar, training tanpa dampak	Sertifikasi global SMI, NLP, in-house training
04	Sales Leadership Accelerator	Leader tidak mampu mendiagnosis & coaching	Performance diagnostic, coaching rhythm, accountability
05	Key Account & Strategic Territory	Account stagnan, peluang baru tidak terbuka	Account mapping, growth plan, territory rhythm
06	Executive & Private Sales Coaching	Blind spot leader & hambatan mental tim	Executive coaching, NLP for sales performance

Sales Assessment & TNA Diagnostic

Pahami kondisi objektif tim sales sebelum menentukan program pengembangan.

MASALAH YANG DIJAWAB

- Tidak tahu bottleneck sebenarnya ada di orang, proses, atau sistem
- Risiko salah rekrut dan salah menempatkan orang di peran yang tidak sesuai
- Program training dipilih berdasarkan asumsi, bukan data
- Promosi dan mutasi ditentukan senioritas, bukan kesiapan
- Gap 30-50% antara top performer dan rata-rata tidak terjelaskan
- HR sulit menentukan prioritas pengembangan yang paling berdampak

LAYANAN KAMI

- Sales Individual Assessment — 8 kompetensi inti
- Sales Leader Assessment — frontline s/d C-Level
- C-Level Competency Assessment
- Job Fit Assessment
- Hiring & Selection Assessment
- Promotion & Succession Readiness
- Organisational Mapping & Training Need Analysis
- Company Culture Diagnostic
- Self Discovery & Leadership Profiling
- Mind Profiling Neuro Dominance

HASIL BAGI PERUSAHAAN

- Penempatan orang sesuai potensi, risiko salah rekrut menurun
- Roadmap pengembangan yang tepat sasaran dan efisien
- Coaching berbasis data, bukan asumsi
- Adaptasi sales baru lebih cepat

Cavlent Assessment Suite — *powered by EVICO Sales Coach®*. Pengisian online ±20 menit per peserta, hasil tersedia di hari yang sama, berbasis pola perilaku nyata — bukan self-claimed. Netral, tidak memberi label baik/buruk.

Sales Growth Engine Consulting

Membangun sistem sales yang scalable, measurable, dan tidak bergantung pada satu-dua top performer.

MASALAH YANG DIJAWAB

- Revenue tidak predictable dan bergantung pada 1-2 top performer
- Tidak ada sales system yang scalable dan bisa direplikasi
- Pipeline terlihat penuh, tetapi conversion rendah
- Forecast sering meleset dari realisasi
- CRM hanya menjadi alat laporan, bukan alat eksekusi
- Aktivitas tim tinggi, tetapi tidak terhubung ke angka

LAYANAN KAMI

- Sales strategy & annual planning
- Sales process & playbook design
- Sales organization structure
- Sales funnel & pipeline control
- Forecasting system
- KPI, OKR & incentive system
- Territory management
- Lead generation system
- CRM implementation & optimization
- Sales review rhythm & governance

HASIL BAGI PERUSAHAAN

- Revenue lebih predictable dan tidak bertumpu pada satu orang
- Pipeline lebih sehat, forecast lebih akurat
- Aktivitas harian terarah dan terukur
- Leader memiliki alat kontrol performa yang nyata

Sales Capacity Building & Certification

Membangun kompetensi dengan standar global — dari fondasi hingga level strategis.

MASALAH YANG DIJAWAB

- Training sudah sering dilakukan, tetapi dampaknya tidak terukur
- Kompetensi sales tidak memiliki standar yang jelas dan seragam
- Sales baru terlalu lama beradaptasi sebelum produktif
- Tidak ada jalur kompetensi dan karier yang terstruktur
- Sulit menilai kesiapan seseorang naik ke peran berikutnya

LAYANAN KAMI

- SFP® — Sales Foundation Professional
- CLGS® — Certified Lead Generation Specialist
- CSMP® — Certified Sales Management Professional
- SMCP® — Sales Master Certified Professional
- ChampsCRM® Certification
- NLP Practitioner Certification — LKP IMT
- In-house training: 13 klaster, 130+ topik
- Public workshop, keynote & sales motivation

HASIL BAGI PERUSAHAAN

- Peserta menerima kredensial global resmi dari SMI Inc. USA
- Standar kompetensi yang seragam di seluruh tim
- Jalur karier sales yang jelas dari entry hingga C-Suite
- Sales baru lebih cepat siap kerja

Program sertifikasi dibawakan langsung oleh Coach Evi sebagai **Authorized Master Trainer** dan **Authorized Business Partner Sales Management Institute Inc. USA** untuk Region Indonesia.

Sales Leadership Accelerator

Membantu sales leader mendiagnosis performance gap, coaching berbasis data, dan mempercepat pertumbuhan revenue.

MASALAH YANG DIJAWAB

- Tim terlihat sibuk, tetapi hasil belum bergerak
- Leader hanya menerima report, tidak tahu bottleneck yang sebenarnya
- Coaching masih berdasarkan feeling, bukan data
- CRM diisi, tetapi belum menjadi alat coaching dan pengambilan keputusan
- Leader terlalu sering turun sebagai closer, bukan pengembang tim
- Performance gap top vs average terlalu jauh

LAYANAN KAMI

- Diagnose sales performance gap per individu & tim
- Mapping bottleneck berbasis data CRM
- Pipeline & opportunity coaching
- Sales accountability rhythm
- Territory & account review
- Revenue action plan & monitoring
- Sales coaching skill untuk leader
- Performance review & feedback framework

HASIL BAGI PERUSAHAAN

- Leader mampu membaca bottleneck tiap individu
- Coaching berjalan berbasis data dan terjadwal
- Eksekusi tim lebih konsisten, tidak bergantung pengawasan
- Leader kembali ke peran pengembang tim, bukan super sales

Key Account Management & Strategic Territory

Mengelola account dan territory secara strategis agar pertumbuhan tidak bergantung pada peluang yang kebetulan datang.

MASALAH YANG DIJAWAB

- Sales fokus pada customer lama dan sulit membuka peluang baru
- Account besar stagnan bertahun-tahun tanpa pertumbuhan
- Territory tidak terkelola, potensi wilayah tidak terbaca
- Peluang cross-selling dan upselling tidak teridentifikasi
- Tidak tahu siapa pengambil keputusan sebenarnya di account besar

LAYANAN KAMI

- Account profiling & segmentation
- Stakeholder & decision maker mapping
- Pareto account management
- Cross-selling & upselling opportunity
- Account & territory growth plan
- Revenue opportunity mapping
- Territory review rhythm

HASIL BAGI PERUSAHAAN

- Pertumbuhan account terencana, bukan menunggu peluang
- Peta pengambil keputusan yang jelas di setiap account kunci
- Potensi wilayah tergarap lebih merata

Executive & Private Sales Coaching

Pendampingan personal untuk sales leader, director, dan business owner.

MASALAH YANG DIJAWAB

- Keputusan strategis diambil sendirian tanpa teman berpikir
- Ada blind spot kepemimpinan yang tidak terlihat dari dalam
- Sulit mengelola tekanan target dalam jangka panjang
- Mental block menahan aktivitas: call reluctance, takut ditolak, prokrastinasi
- Semangat tinggi di awal bulan, konsistensi menurun setelahnya

LAYANAN KAMI

- Executive sales diagnostic
- Leadership blind spot mapping
- Strategic decision coaching
- Revenue & team performance review
- Communication & influence coaching
- Mindset & resilience coaching
- NLP for Sales Performance — 15 modul
- Goal setting, time management & produktivitas

HASIL BAGI PERUSAHAAN

- Keputusan strategis lebih tenang dan terukur
- Hambatan mental terurai menjadi aktivitas yang bergerak
- Konsistensi eksekusi lebih terjaga

NLP diposisikan sebagai perangkat coaching dan pengembangan diri — bukan terapi, dan bukan solusi tunggal. Bila akar masalah terletak pada produk, harga, wilayah, strategi, atau sistem, hal itu tetap diselesaikan secara bisnis.

Sales Management Institute Inc. USA

Global credential, local execution — Authorized Business Partner Region Indonesia.



Setiap peserta yang lulus ujian menerima kredensial global resmi dari Sales Management Institute Inc. USA.

PROGRAM	TARGET PESERTA	FOKUS KOMPETENSI
SFP®	Fresh graduate · entry-level sales · individu baru di sales	Fondasi sales sebagai profesi, sales process, attitude, goal setting, EQ, value selling
CLGS®	Sales 1–3 tahun · Account Executive · Sales Development Rep	ICP, lead management, lead scoring, nurturing, objection handling, lead gen technology
CSMP®	Sales Manager · Sales Supervisor · transisi ke management	Sales management cycle, team structure, metrics & analytics, account management, GTM
SMCP®	Head of Sales · Sales Director · C-Suite & senior leader	Strategic sales leadership, revenue governance, sales transformation, cross-functional leadership
ChampsCRM®	Pengguna & pemilik sistem CRM	CRM sebagai alat eksekusi dan coaching, bukan sekadar alat laporan

Sales Growth Engine — 6 Elemen Utama

Enam pilar yang membangun sales organization yang scalable dan predictable.

Strategy

Arah sales, target market, growth priority, account focus & revenue objective

Structure

Struktur tim, role clarity, reporting line, territory & responsibility

System

Process, playbook, CRM, KPI, OKR, incentive & review rhythm

Execution

Strategi diterjemahkan ke aktivitas harian, mingguan & bulanan yang dapat dipantau

Leadership

Coaching, communication, performance review & team accountability

Data-Driven Control

Data untuk membaca progress, bottleneck, forecast & keputusan perbaikan

WHY ASIA SPIRIT CONSULTING

Enam Alasan Perusahaan Memilih Kami

01

Standar global SMI Inc. USA dipadukan pengalaman praktis di pasar B2B Indonesia

02

Dipimpin praktisi dengan 23+ tahun sales execution, leadership & CRM

03

Assessment dan diagnosis dilakukan sebelum program, bukan training generik

04

Gabungan behavioural insight, data CRM, dan coaching yang mengubah perilaku kerja

05

End-to-end: dari diagnosis, strategi, capacity building, hingga monitoring

06

Setiap program menjawab masalah bisnis nyata: pipeline, conversion, forecast, revenue

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

Sales Coach · Sales Leadership Consultant · Founder PT Asia Spirit Consulting



23+ tahun eksekusi dan kepemimpinan sales di industri healthcare, medical device, dan B2B services — dari 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.

- Authorized Master Trainer & Authorized Business Partner — Sales Management Institute Inc. USA
- Licensed NLP Trainer — LKP IMT
- Licensed NLP Master Practitioner & Practitioner — NEO Society, Approved Dr. Richard Bandler USA
- Certified Coach — International Coaching Federation (ICF)
- International Certified Clinical Hypnotherapy — IACT, USA
- International Certified Sales Management — American Project Academy
- Agile Coaching Leadership — Agile Consortium Inc. USA
- Mind Profiling Neuro Dominance — MyBrain UK
- Doctor of Business Administration, Specialist Sales & Marketing — Swiss International Management Academy

RECOGNITION

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

Real Results from Real Clients

Dampak nyata yang dapat diukur dalam revenue.

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

EXECUTIVE & PRIVATE COACHING

Transformasi Klien Pendampingan Personal

Perubahan perilaku dan sistem yang terjadi setelah pendampingan.

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 6 bulan private sales coaching, terbangun sales framework, lead generation system, sales direction, dan marketing strategy.

Klien yang Kami Layani

Corporate & B2B

Sales system, process, CRM, pipeline & revenue predictability

CEO & Owner

Membangun tim sales yang tidak bergantung pada 1-2 top performer

Sales Director

Sales governance, territory, key account, leadership pipeline

Sales Manager

Diagnosa bottleneck, coaching, accountability tim

HR & L&D

Assessment, TNA, leadership development berbasis data

Sales Professional

Kompetensi melalui jalur sertifikasi global & pembelajaran praktis

CLIENTS

Perusahaan yang Telah Dilatih & Didampingi



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

30-Minute Executive Sales Diagnostic

Sebelum menentukan program transformasi, kami bantu identifikasi prioritas Anda.

- Kondisi sales system saat ini
- Bottleneck utama sales team
- Gap kompetensi sales dan leader
- Kebutuhan assessment dan TNA
- Prioritas roadmap pengembangan
- Potensi improvement paling berdampak pada revenue

Output sesi: initial insight area yang perlu diperbaiki dan rekomendasi langkah awal yang tepat sasaran.

HUBUNGI KAMI

PT Asia Spirit Consulting

Dr. Evi Susanti, S.T., M.M. — Founder

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 · © 2026 PT Asia Spirit Consulting. All rights reserved.