

CURRICULUM VITAE

MARIA THERESIA DIAH AYU ANGGRAENI

Perumahan Citra Raya Cikupa, Cluster Pine Trees

Cikupa, Tangerang, Banten

0817737363 | mariatheresia285@gmail.com



EXECUTIVE SUMMARY

District Manager Farmasi dengan 10+ tahun pengalaman memimpin operasi komersial untuk produk ethical & specialty care di area JaboJaBar. Terbukti mengelola P&L Rp120M+/tahun dengan 5 Area Sales Manager & 60+ Medical Representative. Spesialisasi dalam market access, strategi tender e-katalog, dan pengembangan formularium nasional. Rekam jejak konsisten mencapai 115-140% target & turnaround underperforming district. Mencari tantangan strategis untuk drive sustainable growth di perusahaan farmasi multinasional.

PENGALAMAN KERJA

- Staff Admin di California Fried Chicken – Kepanjen, Kab. Malang | 2003 – 2005
- Staff Pajak PT. Panca Mas Elite – Lawang, Kab. Malang | 2005 – 2006
- Sales Representative PT. Sanbe Pharma Laboratories (area Bogor-Cileungsi-Parung) | 2006 – 2013
- Supervisor PT. Kalbe Farma Laboratories Tbk (area RS Siloam, Kebon Jeruk, Jakarta Barat) | 2013 – 2014
- District Manager PT. Dexa Medica (area JakPus, JakBar JaKut) | 2014 – 2025
- District Manager – Java 1 (JaboJaBar) PT. Nulab Pharmaceutical Indonesia | Jakarta | Jan 2026 - Sekarang .
Job Desk :
 - * Memimpin tim komersial untuk portofolio Onkologi & Imunologi. Total headcount: 65 orang, 5 ASM
 - * Mengelola P&L district senilai Rp128 Miliar di 2026, tumbuh 35% YoY & mencapai 138% target • Merancang strategi account-based selling yang berhasil memasukkan produk unggulan ke 25 RS Vertikal Kemenkes & 40 RS Swasta Tipe A
 - *Memimpin proyek tender e-katalog nasional dengan win-rate 85%, kontribusi Rp45M terhadap sales district
 - * Melakukan talent development: promosi 3 MR menjadi Supervisor & 1 Supervisor menjadi ASM dalam 2 tahun
 - * Menurunkan expense to sales ratio dari 14% ke 9.5% melalui efisiensi alokasi program & digitalisasi visit

PENDIDIKAN

D3 Ekonomi Manajemen

Universitas Merdeka Malang | Malang | 2000 - 2003

KEAHLIAN INTI

- Strategic Leadership: P&L Management, Business Planning, Territory Alignment, KAM Strategy
- Market Access: E-Katalog, Tender LKPP, Formularium Nasional & RS, Health Economics
- Team Development: Succession Planning, Coaching GROW Model, Performance Management, Recruitment
- Stakeholder Engagement: KOL Nasional, Kemenkes, BPJS Kesehatan, IPMG, PBF Besar, Grup RS
- Therapeutic Area: Onkologi, Imunologi, Kardiovaskular, Anti-infeksi, Vaksin
- Analitik & Sistem: SAP BW, Tableau, Power BI, CRM Veeva, IMS Health Analytics

SERTIFIKASI & PELATIHAN

- Sertifikasi Cara Distribusi Obat yang Baik (CDOB) | BPOM RI | 2022
- Certified Market Access Professional | APAC Pharma Academy | 2021