

ARIS SULIYONO, S.K.M.

SALES & KEY ACCOUNT PROFESSIONAL

Target Posisi: Sales Supervisor | Area Sales Manager | Key Account
Pontianak, Kalimantan Barat | 0896-6134-0287 | aris.suliyono@gmail.com
SIM A & SIM C Aktif | Area: Kalimantan Barat

PROFIL PROFESIONAL

Profesional Sales & Key Account dengan pengalaman lebih dari 6 tahun di industri distribusi dan healthcare. Berpengalaman mengelola territory Kalimantan Barat, account rumah sakit, apotek, PBF, serta pelanggan dan user utama. Memiliki rekam jejak pencapaian target tahunan di atas 100%, penghargaan Salesman Terbaik Nasional/Cabang 2023–2024, Collection Terbaik 2022, serta berhasil membuka lebih dari 15 outlet baru dalam 12 bulan. Memiliki kemampuan dalam territory management, account development, negosiasi, sales forecasting, collection, customer relationship management, dan pengembangan jaringan distribusi.

KOMPETENSI UTAMA

Manajemen Penjualan dan Territory Management • Key Account Management • Distributor dan Channel Management • Business Development • Negosiasi dan Presentasi • Sales Forecasting dan Reporting • Customer Relationship Management • Collection dan Piutang • Pengembangan Outlet • Product Marketing dan Promotion • Microsoft Office (Word, Excel, Pivot, PowerPoint) • SAP

PENGALAMAN KERJA

PT OTSUKA INDONESIA — Medical Representative, Singbebas

Maret 2025 – Sekarang | Singkawang, Bengkayang, Sambas

- Mengelola penetrasi produk ethical dan nutrisi di wilayah Singbebas.
- Membangun relasi strategis dengan dokter, apoteker, dan manajemen rumah sakit.
- Mengelola account dan peluang penjualan pada area dengan karakteristik distribusi dan customer yang beragam.
- Mencapai 85% target penjualan tahunan dalam 10 bulan masa kerja.
- Memperluas jaringan distribusi di area pelosok Bengkayang dan Sambas.

PT KIMIA FARMA TRADING & DISTRIBUTION — Sales Eksekutif

2020 – 2025 | Seluruh Wilayah Kalimantan Barat

- Merencanakan dan melaksanakan kunjungan outlet RSUD, RS swasta, apotek, PBF, dan TO serta kunjungan ke user PPK, KPDM, dan dokter.
- Membina hubungan dengan pelanggan dan pihak internal untuk menciptakan kerja sama jangka panjang.
- Mengembangkan outlet baru setiap bulan sesuai target (New Open Outlet).
- Menawarkan produk Kimia Farma dan produk prinsipal, termasuk menjalankan program promosi dan penjualan.
- Melakukan negosiasi harga dan pengajuan diskon ke kantor pusat.
- Menyusun sales report dan sales forecast serta mengelola administrasi tagihan.

PENCAPAIAN UTAMA: Salesman Terbaik Cabang 2023 & 2024 dengan pencapaian target tahunan di atas 100%; Collection Terbaik 2022; berhasil membuka lebih dari 15 outlet baru dalam 12 bulan.

TRIBUN PONTIANAK — Mitra Kantor

2014 – 2018 | Pontianak

- Melakukan survei pasar, pemasaran produk media, dan penagihan pelanggan.

PENDIDIKAN

Universitas Muhammadiyah Pontianak — Sarjana Kesehatan Masyarakat

Peminatan Kesehatan Lingkungan | GPA 3.16 | Lulus 2018

PELATIHAN DAN SERTIFIKASI

- Manajemen Trainer Leadership — Kimia Farma Corporate | Maret 2025
- High Performance Sales — Akademi Trainer | Maret 2022
- Pelatihan HR Profesional — ILS Center | Desember 2021

BAHASA

Bahasa Indonesia — Good | Bahasa Inggris — Intermediate | Bahasa Jawa — Intermediate | Bahasa Melayu — Basic