

Deri Wilantara

Kepala Cabang



deriewilantara50@gmail.com | +6282282065359 | Banyuasin, Sumatera Selatan

Banyuasin, 17 Oktober 1995 | 172 cm | 72 kg | Menikah

TENTANG SAYA

Saya adalah lulusan (S1) Ekonomi Manajemen dari Universitas Sjakhyakirti Palembang Tahun 2021. Saya sangat berpengalaman di dunia sales dan marketing dimana saya bekerja di dunia tersebut dari tahun 2013 sampai dengan saat ini, pengalaman terakhir saya sebagai Kepala Cabang di PT Intisumber Hasil Sempurna Global (Onemed), saya sangat memahami Tugas pokok seorang Kepala Cabang yang meliputi; kepemimpinan, mengawasi, dan mengelola seluruh operasional harian di kantor cabangnya, mulai dari penjualan, SDM, keuangan, hingga pelayanan pelanggan, untuk memastikan pencapaian target bisnis, kepatuhan terhadap prosedur, dan pertumbuhan cabang dengan menjadi pemimpin, strategis, dan teladan bagi timnya. Dan hasilnya saya bisa membawa cabang yang saya pimpin mendapatkan growth terbesar kedua secara nasional 2025 yaitu 26%.

PENGALAMAN KERJA

PT Intisumber Hasil Sempurna Global (Onemed) **Kepala Cabang**

Januari 2024 - Desember 2025

Manajemen Operasional: Mengawasi semua aktivitas cabang, memastikan SOP (**Standard Operating Procedure**) dijalankan, serta mengelola anggaran dan biaya operasional.
Kepemimpinan & Pengembangan Tim: Merekrut, melatih, memotivasi, mengevaluasi, dan mengembangkan staf untuk mencapai kinerja optimal dan kepuasan pelanggan, seringkali 70% dari pekerjaannya adalah manajemen SDM.

Pengembangan Bisnis & Strategi: Menyusun dan menjalankan strategi lokal untuk meningkatkan profitabilitas, mengidentifikasi peluang pasar, serta mencapai target penjualan dan finansial.

Manajemen Hubungan: Membangun dan menjaga hubungan baik dengan pelanggan utama, klien, serta perwakilan perusahaan pusat.

Pelaporan & Kepatuhan: Membuat laporan kinerja cabang kepada manajemen pusat dan memastikan semua kegiatan mematuhi regulasi perusahaan dan hukum yang berlaku.

Manajemen Risiko & Penyelesaian Masalah: Mengidentifikasi risiko, mengelola keputusan terkait risiko (seperti kredit), serta menangani konflik atau masalah yang timbul di cabang secara cepat.

Inovasi: Mengembangkan cara-cara baru untuk meningkatkan kinerja dan menghadapi tantangan bisnis.

PT Tempo Scan Pacifik Tbk. **Sales Supervisor**

Maret 2023 – Desember 2023

Pencapaian Target: Memastikan target penjualan, **buying outlet**, dan **remittance** tercapai.

Supervisi Tim: Mengawasi harian salesman, termasuk **call customer**, **collection**, monitoring pengiriman, dan **restocking** produk.

Pengembangan Pasar: Melakukan survei pasar dan eksplorasi outlet baru.

Hubungan Pelanggan: Membangun relasi baik dengan pelanggan dan mengelola prospek.

Evaluasi & Laporan: Memantau kinerja tim dan membuat laporan rutin.

PT Indofarma Global Medika.
Sales Supervisor

Agustus 2019 – Februari 2023

Supervisi Tim: Mengkoordinir dan memantau aktivitas harian salesman (kunjungan, pengiriman, **collection**).
Pencapaian Target: Memastikan target penjualan wilayah atau tim tercapai.
Manajemen Produk: Memantau stock produk di outlet dan memastikan **re-stocking** berjalan.
Pengembangan Tim: Membina, melatih, dan memotivasi tim penjualan.
Hubungan Pelanggan: Membangun dan menjaga hubungan baik dengan **customer** (rumah sakit, apotek, dll.).

PT Krisbow Indonesia.
Account Executive

Maret 2018 – Juli 2019

Manajemen Klien: Memelihara hubungan baik dengan klien existing, baik dari modern trade (Indomaret, dll.) maupun distributor lainnya.
Analisis Data: Menganalisis data sell-in dan sell-out untuk menyesuaikan strategi harga dan promosi.
Pengembangan Bisnis: Mencari klien baru dan memperluas pangsa pasar untuk produk Krisbow (peralatan komersial, industri, rumah tangga).
Koordinasi: Bekerja sama dengan tim internal dan mitra modern trade untuk memastikan ketersediaan produk dan strategi promosi berjalan efektif.

PT Astra Auto 2000 Plaju.
Sales Executive

November 2017 – Februari 2018

Menemukan dan mendekati calon konsumen (prospek).
Memberikan pelayanan terbaik dan membangun relasi dengan konsumen.
Menjual kendaraan Toyota dari proses awal hingga selesai.
Mencapai target penjualan yang ditetapkan.

PT Tunas Baru Lampung Tbk.
Mandor Satu Perawatan

September 2016 – September 2017

Kontrol Lapangan: Mengontrol area kebun seluas 50-100 hektar dan mengawasi pekerjaan KHL/BHL (Buruh Harian Lepas).
Pengarahan: Memberikan arahan teknis tentang cara pemupukan yang benar, pembersihan piringan, dan pengendalian hama/penyakit.
Pelaporan: Membuat laporan harian (data pemupukan, hasil kerja) dan melaporkannya ke Asisten Lapangan.
Manajemen Pekerja: Memimpin apel pagi, mendelegasikan tugas, dan memastikan penggunaan APD (Alat Pelindung Diri) serta target tercapai.
Evaluasi: Mengecek kualitas hasil kerja karyawan di lapangan.

PT Surya Madistrindo (Gudang Garam)
Supervisor Sales Retail

Agustus 2013 – Agustus 2016

Mengawasi staf penjualan (**sales people/sales executive**) di outlet fisik.
Memastikan target penjualan terpenuhi.
Mengelola distribusi produk di outlet ritel (tradisional/**modern**).
Melakukan aktivitas **field marketing** dan menjaga **brand performance**.
Mengumpulkan informasi mengenai kompetitor.

KEAHLIAN TEKNIS

Ms Word, Ms Excel, Ms Power Point, SAP, **Acumatica**, Ms Outlook.

KEAHLIAN NON TEKNIS

kepemimpinan kuat, komunikasi efektif, manajemen operasional, pemecahan masalah, dan penjualan/pemasaran, serta kemampuan analitis, finansial (budgeting), dan pengambilan keputusan untuk memimpin tim, mencapai target, mengelola sumber daya, dan memastikan kepuasan pelanggan.

BAHASA

Indonesia : Aktif

Inggris : Pasif

PENDIDIKAN

Universitas Sjakhyakirti Palembang
S1 Jurusan Ekonomi Manajemen
IPK 3.54 / 4.00

2017 – 2021

Prestasi

Peraih nilai tertinggi kedua
Lulus dengan prdeikat Dengan Pujian

PELATIHAN & SERTIFIKASI**Mrketing Indonesia**

Marketer Indonesia **Support by** Hotel Arya Duta

Maret 2014

Public Speaking

Universitas Sjakhyakirti Palembang

April 2019

Toefle

Universitas Sjakhyakirti Palembang

September 2019

Kewirausahaan

Universitas Sjakhyakirti Palembang.

Oktober 2019
