



Wendy Wijaya, S.M.

Pontianak, 09 Juli 1998 • 166 cm / 73 kg • Katolik • Belum Menikah

wendywijaya.id@gmail.com

0895-3741-87711

Jalan Parit No 2 Komplek Tanjung Bunga No B14, Kuburaya, Kalimantan Barat

wendywijaaya

<http://www.linkedin.com/in/wendy-wijaya>



QR WHATSAPP



PROFIL

Seseorang lulusan Sarjana S1 Manajemen Pemasaran di Universitas Widya Dharma Pontianak, dengan IPK 3,63/4.00. Seseorang yang memiliki keahlian dalam sales strategy, distributor management, key account handling, market expansion, sales forecasting, KPI Management, Business Development dan saya bertanggung jawab menyelesaikan setiap pekerjaan yang diberikan kesaya. Saya memiliki ketertarikan untuk dapat berkarier diposisi Area Sales Manager, Branch Manager, Area Branch Manager, Area Business Manager, Retail Area Manager dan Regional Sales Manager. Berbekal pengalaman lebih dari 9 tahun sebagai spesialis penjualan, pemasaran dan pengembangan bisnis di FMCG, Manufaktur, Food Service, B2B & B2C. Terbukti membuka jaringan distributor baru dan mampu mengelola wilayah multi-provinsi. Selain itu saya juga aktif dalam berbagai kegiatan organisasi, maupun pelatihan. Mampu bekerja secara individu maupun tim, memiliki semangat untuk berkembang, berdedikasi tinggi, memiliki motivasi tinggi, mudah beradaptasi, dapat membangun tim yang kuat, komunikasi yang persuasif, serta tertarik untuk mempelajari hal baru.

PENDIDIKAN

2019-2023 Universitas Widya Dharma Pontianak

Program Studi S1 Manajemen, Konsentrasi Pemasaran IPK 3.63/4.00

- **Mata Kuliah Relevan:** Manajemen pemasaran eceran, manajemen pemasaran 1, manajemen pemasaran 2, metodologi penelitian, manajemen pemasaran internasional, riset manajemen pemasaran, pemasaran jasa, etika bisnis, perilaku keorganisasian, pengantar manajemen.
- **Penelitian:** Analisis pengaruh *store atmosphere*, daya tarik promosi dan harga kompetitif terhadap minat beli pada Supermarket Ligo Mitra Pontianak.

2013-2016 SMK LKIA

Program Akuntansi, Nilai 80/100

- Aktif dalam berbagai kegiatan OSIS dan Kepramukaan di sekolah.

PENGALAMAN KERJA

Maret 2025 – Sekarang PT Health Today Indonesia (*Manufacturing & Distribution Beverages, Food Service, B2B Industry*)

Area Sales Manager (Kalimantan Barat)

- Memimpin dan mengontrol kinerja tim sales area kalimantan barat dengan fokus pada pencapaian target omset, distribusi dan KPI, serta berhasil menjaga performa area dengan pencapaian target di Semester 2 Achieve >100% dari target.
- Memimpin dan meningkatkan hasil 2 tim sales untuk mencapai target 100% dengan target omset Min 500 Juta perbulan dan berhasil meningkatkan omset di Semester 2 2025 menjadi 600 Juta perbulan serta memastikan KPI Tim sales dapat achieve Minimal 80% diarea kalimantan barat.
- Membangun dan memperkuat area dengan distributor dan sub-distributor, termasuk mengembangkan dan menambah jaringan 2 Sub-Distributor baru diarea kalimantan barat untuk memperluas jangkauan wilayah dengan total saat ini terdapat 3 Distributor (1 Distributor, 2 Sub-Distributor).

- Melakukan coaching, training dan performance review KPI tim sales secara mingguan dan bulanan. Serta menyajikan dan melaporkan laporan kinerja area dan rekomendasi strategi kepada manajemen pusat sebagai dasar pengambilan keputusan regional
- Menyusun sales forecasting, pipeline management dan territory planning berbasis data untuk meningkatkan akurasi perencanaan penjualan hingga >80%
- Menyusun sales forecast bulanan & tahunan serta strategi penjualan area (territory & channel strategy) berbasis data sebagai dasar penetapan target dan perencanaan penjualan.
- Mengembangkan dan mengeksekusi strategi penjualan dan distribusi produk di Horeca yang berdampak pada peningkatan coverage outlet sebesar +74% di semester 2 dengan total outlet sebelumnya terdapat 153 outlet teregister dan pada saat ini menjadi 265 outlet teregister di Kalimantan Barat.
- Menjalin hubungan dengan outlet key account & pelanggan utama untuk meningkatkan hubungan yang baik dan meningkatkan repeat order dan loyalitas pelanggan terhadap brand yang digunakan.

Pencapaian/Achievment:

- Pembukaan 2 Sub-Distributor baru di area kalimantan barat (Sambas, Singkawang)
- Pertumbuhan jumlah outlet aktif meningkat sebesar +127% di semester 2 Tahun 2025
- Pencapaian omset Semester 2 tahun 2025 Growth +24% dari target

Sept 2023 - PT Jaya Fermex (Manufacturing & Distribution Bakery, Food Service, B2B&B2C Industry)
Feb 2025 Area Sales Manager (Kalimantan Barat dan Kalimantan Tengah)

- Meningkatkan, memonitoring dan melaksanakan sales plan untuk mencapai target sell in penjualan di area Kalimantan Barat dan Kalimantan Tengah dengan bekerja sama atau berkolaborasi dalam memimpin sales force/Man Power dan distributor untuk mengembangkan dan mengimplementasikan strategi bisnis pemasaran yang efektif dan efisien serta memastikan KPI Tim sales dan area dapat tercapai.
- Memimpin dan meningkatkan hasil 10 tim sales untuk mencapai target 100% dengan target omset Minimal 1,5 Miliar perbulan dan berhasil meningkatkan omset di semester 2 2024 menjadi 2 Miliar perbulan serta memastikan KPI Tim sales dapat achieve Minimal 80% serta distribusi produk minimal 80% di area kalimantan barat dan kalimantan tengah.
- Mengelola dan memantau pertumbuhan customer database di wilayah kalimantan barat dan kalimantan tengah sebanyak 1328 customer saat ini. (Outlet LMT, GT, TBK/Toko Bahan Kue, Horeca, End User)
- Merancang, mengidentifikasi dan mengajukan/mengusulkan program promosi penjualan kepada Regional Sales Manager/RSM/atasan yang berkualitas dan tepat sasaran serta menyediakan dan mengontrol stok produk yang tersedia pada distributor dan outlet untuk mendukung pencapaian target penjualan dan membangun komunikasi dan menjalin hubungan baik dengan distributor di wilayah tersebut.
- Mengkoordinasikan, mensupervisi, memonitoring, mengontrol, menyusun laporan kinerja, Menganalisa mengoptimalkan serta mengevaluasi aktivitas penjualan daily, weekly dan monthly tim salesman dan melaporkan kepada RSM/atasan/manajemen atas hasil penjualan secara periodik, serta melakukan analisa aktivitas penjualan tersebut untuk memastikan pencapaian target sell in distributor dan menyusun laporan sales forecast secara bulanan, triwulan dan tahunan.
- Memimpin tim dalam membuat portofolio product baru, mencangkup consumer insight, strategi pemasaran dan pengembangan produk strategi 4P (produk, harga, tempat dan promosi) Memastikan pelaksanaan program atau inisiatif pemasaran dan promosi umum berjalan lancar
- Mengidentifikasi, merencanakan, mengelola dan melakukan pengembangan area kabupaten/kecamatan bolong atau jaringan pasar baru yang belum tercover atau terjangkau oleh distributor eksisting untuk menambah area jaringan distribusi serta pemasaran produk.
- Mengidentifikasi untuk mencari distributor baru dan mengelola serta menjaga hubungan jangka panjang dengan eksisting distributor dengan pengambil keputusan di distributor untuk meningkatkan distribusi penjualan ke customer serta bertanggung jawab atas pengelolaan anggaran penjualan dan pemasaran di area termasuk promosi.

- Melakukan riset secara aktif untuk survei pasar terhadap market kompetitor/perkembangan kompetitor dalam aktivitas kompetitor/pesaing dan preferensi pelanggan dengan melakukan analisa untuk mengembangkan peluang pemasaran dengan memahami kebutuhan konsumen serta mengidentifikasi pasar, kualitas produk atau kinerja layanan, pergeseran tren pasar yang sedang berkembang, menyarankan perbaikan sistem dan memberikan rekomendasi strategi pemasaran dan penjualan yang efektif dan baik untuk mencapai tujuan perusahaan.

Pencapaian/Achievment:

- Pembukaan jaringan distributor baru untuk coveran area di kalimantan tengah
- Omset Tahunan 2023 vs 2024 Growth +23% dari target
- Omset Q2 (April-Juni 2024) Growth +33% dari target
- Omset Q4 (Okt-Des 2024) Growth +25% dari target
- Penambahan tim salesman dari total 8 tim salesman ke 10 tim salesman

Area Sales Supervisor (Kalimantan Barat)

- Meningkatkan, memonitoring dan melaksanakan sales plan untuk mencapai target penjualan sell out berdasarkan sell in di area Kalimantan Barat dengan bekerja sama atau berkolaborasi dengan tim sales force untuk mengembangkan strategi pemasaran yang efektif dan efisien.
- Melakukan kunjungan rutin ke outlet GT, MTI, MTKA, toko bahan kue/TBK, UMKM, Horeca, *Industry Bakery*, *Ritel* untuk membina hubungan yang baik dengan pelanggan, memperkenalkan produk, melakukan negosiasi terhadap harga produk untuk meningkatkan volume dan nilai jual serta mendistribusikan produk bahan kue atau manufaktur secara B2B (*Business to Business*) dan B2C (*Business to Customer*) keberagam outlet dan dapat memberikan solusi/problem solving yang terbaik dalam menyelesaikan permasalahan dalam tim dan keluhan pelanggan.
- Bertanggung jawab untuk merencanakan, mengkoordinasikan, memantau dan mengevaluasi pelaksanaan program penjualan dan kegiatan aktivitas pelaksanaan pemasaran (promosi, POSM, merchandising) yang diberikan untuk memaksimalkan volume penjualan dan pertumbuhan pangsa pasar sesuai dengan program promosi secara nasional/lokal yang sedang berjalan untuk mencapai target penjualan secara harian, bulanan dan tahunan.
- Memimpin, memberi motivasi, mensupervisi, mengarahkan dan mengawasi seluruh pelaksanaan kegiatan tim salesman distributor untuk mencapai target yang ditentukan oleh kantor pusat/HO sesuai dengan skema yang berlaku serta memastikan pertumbuhan distribusi (OA/AO, NOO, NIP (New Product Launch), NPL, Call, Collection dan EC) dan mengelola project pengembangan produk baru dengan mengembangkan portofolio customer secara efektif dan efisien
- Melakukan negosiasi kontrak kepada toko pareto/toko potensial dalam menawarkan program khusus yang diberikan kepada toko toko tertentu dan memastikan toko tersebut mengikuti dan dapat mencapai target tersebut serta memastikan toko menerima reward yang sesuai dengan program yang telah diikuti.
- Mengembangkan pangsa pasar yang ditugaskan dalam hal penetrasi, nilai atau volume transaksi penjualan dan memastikan produk ditempatkan atau tertata rapi di tempat yang tepat untuk meminimalisir produk rusak
- Melakukan training terhadap salesman untuk memahami produk knowledge, serta market business produk agar tepat sasaran serta tercapai tujuan dan bekerja sama dengan tim marketing untuk melakukan event promo dengan marketing offline seperti demo terhadap produk di end user untuk mendukung penjualan.

Pencapaian/Achievment:

- Omset Q4 (Okt-Des 2023) Growth +28% dari target
- Penambahan outlet/customer dari 855 outlet menjadi 928 Outlet dari bulan september – desember 2023

Sept 2016 - PT Sayap Mas Utama (Fast Moving Consumer Goods/Customer Goods at Wings Group)

Sept 2023 Sales Marketing – Key Account GT (Pontianak,Kalimantan Barat)

- Mendistribusikan serta memasarkan produk FMCG secara rata (*food and beverages/Fnb, personal care, home care, skin care, cosmetic, sanitary, dll*) dari Wings Food atau PT Sayap Mas Utama ke beragam outlet Key Account - GT yang tercatat dalam database perusahaan.
- Memastikan target dapat tercapai 100% dengan target omset 1,5-2 Miliar perbulan dan memastikan KPI dapat tercapai Minimal 80% serta distribusi produk minimal 80% diarea pontianak.
- Mengidentifikasi dan menambahkan NOO untuk dijadikan customer ke database perusahaan dan melakukan kunjungan rutin terhadap customer yang sudah ada di database perusahaan serta menangani after sales (menghadapi komplain, retur dan menjaga hubungan baik dengan customer).
- Menjadikan pencapaian target perusahaan atau KPI sebagai prioritas utama dengan meningkatkan EC, NOO, NIP, NPL, Daily Omset, Monthly Omset, Distribution Drive, Produk Fokus dan Collection dan memperkenalkan, mempromosikan serta melakukan negosiasi terhadap NPL (New Product Launch) dan NIP kepada customer untuk mengembangkan pendistribusian produk diarea yang dicover.
- Memastikan visibility produk ditempatkan sesuai standar serta available yang ditetapkan oleh perusahaan dan secara aktif menciptakan ruang dalam tempat untuk memfasilitasi pencapaian tujuan visibilitas produk tersebut dan menganalisa kapasitas dan kredibiitas customer dalam pengambilan serta pembayaran faktur
- Melakukan penagihan terhadap faktur yang telah jatuh tempo maupun yang belum jatuh tempo dan melakukan aktivitas penjualan sesuai plan dan strategi yang telah diberikan oleh atasan.
- Mencapai target sales active (SA) dan meningkatkan penetrasi pasar serta melakukan laporan/report penjualan kepada atasan secara harian.
- Memberikan informasi terhadap program promo/trade promo yang sedang berjalan ke customer dan memberikan laporan pergerakan tren pasar dan program promosi dari produk kompetitor kepada atasan untuk dapat diberikan solusi terhadap pergerakan tren pasar saat ini..

Pencapaian/Achievment:

- Top Best KPI dari bulan Juni 2022 - Januari 2023 diantara >40 Tim Salesman Pontianak
- Top Distribution Produk dari bulan Januari 2022-Februari 2023 diantara >40 Tim Salesman Pontianak
- Runner Up Program Sales Academy dari PT Sayap Mas Utama Bulan November 2018
- Omset Growth +23% Semester 2 tahun 2022
- Omset Growth +31% Semester 1 tahun 2023

PENGALAMAN ORGANISASI

2024-2028 IKATAN ALUMNI UNIVERSITAS WIDYA DHARMA PONTIANAK

Ketua Umum

- Memimpin penyelenggaraan kegiatan IKA UWDP sesuai dengan aturan yang berlaku.
- Mengorganisasikan, mengkoordinasikan, dan mengarahkan seluruh sumber daya Alumni UWDP dalam rangka merealisasikan semua sasaran dan tujuan program.
- Mengawasi, mengarahkan, mengendalikan, dan menilai pelaksanaan program kegiatan masing-masing bidang.
- Melaksanakan kegiatan yang bersifat koordinasi dan konsultasi dengan pihak internal IKA UWDP, UWDP maupun dengan pihak eksternal yang terkait.

2013-2015 PRAMUKA SMK LKIA

Anggota

- Menghadiri dan berpartisipasi secara aktif dalam semua kegiatan pramuka, termasuk pertemuan rutin, latihan kepramukaan dan acara khusus.
- Berkontribusi dalam setiap kegiatan dengan sikap positif dan semangat kebersamaan.

- Memahami dan mengamalkan Dasa Dharma Pramuka serta Tri Satya dalam kehidupan sehari-hari.

2013-2015 OSIS SMK LKIA
Ketua Seksi Acara

- Merancang dan menyusun konsep acara yang akan diadakan oleh OSIS.
- Membuat rencana acara yang detail, termasuk rundown acara, jadwal kegiatan dan segala sesuatu yang terkait dengan penyelenggaraan acara tersebut
- Mengatasi masalah yang mungkin timbul selama acara berlangsung.

PELATIHAN & SERTIFIKAT

2018 Sertifikat Program Sales Academy
 PT Sayap Mas Utama

2015 Sertifikat Program Magang
 Apotik Mandiri 2

KEMAMPUAN

- **Kemampuan Profesional:** Area & Regional Sales Management, Sales Planning, Sales Forecasting, Territory Management, Territory Area, Distributor Management, Key Account Management, Trade Marketing, Budget Control, Microsoft Excel (Pivot Table, VLOOKUP, SUMIF), PowerPoint, Sales Report & Dashboard, KPI & Performance Management, Market & Competitor Analysis, Key Account Negotiation, CRM & Sales Reporting.
- **Bahasa:** Indonesia (Aktif), Inggris (Pasif), Chinese-Teo Chew/Tio Ciu (Aktif) dan Chinese-Khek(Pasif).
- **Soft Skill:** Team Leadership, People Management Coaching & Mentoring, Strategic Thinking, Problem Solving, Negotiation, Communication, Time Management.

REFERENSI

- Nama : Andreas Indragustiawan
- Posisi : Regional Sales Manager
- Perusahaan : PT Health Today Indonesia
- NO Hp/WA : 0812-8322-5999