



Curriculum Vitae

Personal Status

Nama : **Wahyu Gilang Cesar Gumay**
Alamat : **Jl. Abadi RT 11 No 33, Gunung Sari ilir - Balikpapan, Kalimantan Timur**
Telepon : **081255435463**
Tempat&Tanggal Lahir : **Balikpapan, 22 Juli 1991**
Agama : **Kristen**
Jenis Kelamin : **Laki - laki**
Status : **Menikah**
LisensiBermotor : **SIM A**

PengalamanKerja

February 2023 - Aktif sampai sekarang

Area Business Manager di PT. Upfield Distribution Indonesia (Cover Area – Kalimantan)

- Bertanggung jawab atas pencapaian Primary & Secondary Sales di Area
- Menjaga hubungan dengan pelanggan yang sudah ada dan mendapatkan pelanggan baru (khususnya operator / pemakai langsung)
- Mengawasi, membina dan mengendalikan pelaksanaan aktivitas kerja harian dan secara berkala kepada seluruh tim.
- Mengkoordinasikan, mengawasi dan mengarahkan pelaksanaan tugas harian dan mingguan masing-masing SDT (Salesman Distributor) agar target penjualan tercapai dengan lancar dan terus menerus
- Membuat TO DO LIST skala prioritas pekerjaan dan jadwal penyelesaian tugas mingguan dan bulanan
- JBP Monthly & Quarterly dengan seluruh Distributor untuk evaluasi hasil kerja.
- Membuat plan penjualan beserta trade promo yang akan di usulkan setiap bulan nya sebagai kebutuhan area
- Membuat Analisa stock / Calendar Monthly Order dan rencana jual per Distributor

Desember 2020 - September 2022

Movement to Regional Sales Manager di PT. KINO INDONESIA.Tbk (Cover Area Kalimantan)

- Bertanggung jawab penuh atas pencapaian Sales Target di Regional
- Membangun jaringan distribusi di wilayah area Coverage
- Mengidentifikasi peluang bisnis tiap area dan membuat planning serta kegiatan promosi untuk meningkatkan Sales
- Mengevaluasi kinerja semua tim Sales di area secara structural dan periodic
- Memberikan pengarahan kerja kepada ASM serta Supervisor untuk melakukan briefing serta penugasan ke team Sales di masing masing area Distributor
- Analisa kondisi market share dan pergerakan produk competitor sebagai bahan review dan plan pengajuan trade promo, untuk meningkatkan Sales dan pengembangan Bisnis area
- Melakukan visit ke pareto serta menjalin komunikasi sekaligus Random check Coverage tim Sales
- Menguasai pangsa pasar dan karakteristik area, serta merekrut dan menjalin hubungan yang baik dengan semua pihak ketiga yang berhubungan agar dapat bersinergi dengan perusahaan
- Rutin melakukan Bisnis review dengan Partner Distributor, membina hubungan baik dan refresh penyesuaian progress kerja

Maret - November 2020

**Area Sales Manager di PT. KINO INDONESIA.Tbk
(Cover Area – Kalimantan Timur, Kalimantan Utara)**

- Bertanggung jawab atas pencapaian target Sell Out dan Pemenuhan Target Sell In Area
- Monitoring Pencapaian & Product Fokus team Sales serta Produktivitas Fundamental per Produk
- Membuat Analisa stock / Calendar Monthly Order dan rencana jual per Distributor
- Monitoring penggunaan SFA dan kualitas order serta produktivitas salesman di seluruh area cover
- Pengajuan trade promo sales Bulanan dan monitoring pencapaian Toko toko peserta program
- Melakukan visit ke pareto, analisa competitor dan Random check area kunjungan Salesman
- Evaluasi Aktivitas tim promosi BTL dan kinerja SPG / MD
- Review weekly dengan Owner Distributor untuk membina hubungan baik dan progress kerja
- Pengembangan area dengan menambah titik titik distribusi baru, agar memaksimalkan pertumbuhan bisnis & perluasan distribusi.

Januari 2018 – February 2020

**Area Sales Manager di PT.ASWFoods Hatari
(Cover Area – Kalimantan Timur, Kalimantan Utara, Kalimantan Selatan, Kalimantan Tengah)**

- Pencapaian Target sell in & Sell out to Distributor
- Pencapaian Target by team by area
- Monitoring pencapaian tim Sales Eksklusif dari masing2 area
- Monitoring stok all area by distributor dan by depo
- Monitoring Collection/Penagihan pada AR Distributor yang jatuh tempo
- Membuat plan forecast dan target komitmen ke Pabrik serta distributor & memonitoring delivery PO to distributor
- Monitoring & Evaluasi Aktivitas Promo
- Membina hubungan baik dengan semua relasi
- Membuka area/titik baru untuk memaksimalkan dan untuk mencapai pertumbuhan sales & distribusi.

Pendidikan Formal

- (1996 – 2002) SD Negeri 010 Balikpapan
(2002 – 2005) SLTP Negeri 9 Balikpapan
(2005 – 2008) SMA Nusantara Balikpapan
(2008 – 2012) UNIBA Fakultas Ekonomi Balikpapan

Skill

- Melaksanakan Tugas Dan Tanggung Jawab Sesuai SOP Perusahaan
- Memimpin dan mengelola Team dalam pencapaian Target dan Project Kerja
- Monitoring & Kontrol seluruh struktur sales, memastikan semua penugasan telah di jalankan
- Analisa data dan membuat CMO/Forecast secara terukur agar Stock tetap tersedia
- Membina Hubungan Baik Dengan semua rekan distributor dan Pareto di area
- Daily Monitoring, Evaluasi, Control, & segera eksekusi jika tidak sesuai objektif dan target
- Membuka Area/Titik distribusi Baru untuk memaksimalkan Area Potensial yang belum tercover maksimal guna mencapai Pertumbuhan Sales & pemekaran Distribusi
- Melakukan Pemantauan Aktivitas Competitor dan analisa respon produk di Pasar
- Membuat plan dan perbaikan untuk case kendala tertentu di lapangan
- Menguasai Area Sales & Marketing untuk seluruh Area **KALIMANTAN**

Kemampuan Komputer

- Ms. Office
- Ms. Excel, Word
- Ms. PowerPoint
- Ms. Outlook