



Ali Shodiq, S.Farm

Tenaga Kesehatan & Strategic Sales Leader

0812-8089-1503 | ashodiqman@gmail.com | Tangerang Selatan, Banten

Seorang profesional farmasi dengan pengalaman lebih dari satu dekade yang mengintegrasikan keahlian klinis dengan ketajaman bisnis di industri distribusi kesehatan. Sebagai pemimpin dengan rekam jejak yang solid sebagai Regional Manager, memiliki spesialisasi dalam mengelola operasional B2B dan B2C, membangun tim pemasaran yang tangguh, serta mendorong pertumbuhan pendapatan melalui strategi yang adaptif dan efektif. Dikenal sebagai pribadi yang kreatif dan dominan dalam mencapai target, namun tetap menjaga stabilitas serta profesionalisme dalam menghadapi dinamika pasar. Saya berdedikasi untuk memperkuat hubungan antara distributor dan pelanggan guna memastikan pencapaian target bisnis yang konsisten dan berkelanjutan.

PENGALAMAN KERJA

PTNaturaNuswantaraNirmala(Nucleus Farma) Regional Manager (Banten – Depok)	Juli 2021-juni 2026
- Mengelola operasional penjualan dan distribusi wilayah Banten dan Depok - Menyusun strategi penjualan untuk mencapai target perusahaan - Memimpin, mengarahkan, dan mengevaluasi tim sales - Membangun dan menjaga hubungan dengan klien B2B dan B2C - Menganalisis performa penjualan dan membuat laporan berkala - Mengembangkan pasar baru serta meningkatkan loyalitas pelanggan	
PT Kimia Farma Trading & Distribution, Cabang Tangerang PIC NAPZA – QA, QE & PJT Alat Kesehatan	Juni 2018-Juli 2020
- Mengawasi distribusi produk NAPZA sesuai regulasi yang berlaku - Menjalankan fungsi Quality Assurance dan Quality Engineering - Bertanggung jawab sebagai Penanggung Jawab Teknis alat kesehatan - Memastikan mutu produk dan proses distribusi sesuai standar - Melakukan audit internal dan pengendalian kualitas - Berkoordinasi dengan instansi terkait mengenai regulasi kesehatan	
PT Meprofarm (Pharmaceutical Industries, Cabang Jakarta) Medical Representative – Promotion Area Manager	Januari 2017-Mei 2018
- Mempromosikan produk farmasi kepada tenaga medis dan apotek - Mencapai target penjualan di area yang ditentukan - Membangun relasi dengan dokter, apotek, dan rumah sakit - Mengelola area pemasaran dan strategi promosi - Melakukan analisis pasar dan kompetitor	
PHARMACIST ASSISTANT	
- Apotek & Lab Klinik Dunia Sehat Jakarta - Guardian Pharmacy Mall TA Jakarta - Apotek Puji Medicare Jakarta	Juli 2012-Juli 2013 Agustus 2013-September 2015 November 2015-November 2016

PENDIDIKAN

InstitutSains danTeknologi Al-Kamal Jakarta S1 Farmasi – Fakultas Sains dan Teknologi IPK : 3,31 / 4,00	2013-2017
SMK Farmasi Widya Utama Indramayu Jurusan Sains Farmasi Nilai Akhir : 30,5 / 40	2009-2012

PRESTASI

Best National Area Manager	2022-2023
Best National Regional Manager	2024-2025

KEMAMPUAN

Soft Skill	Hard Skill
- Teamwork - Communication Skills - Time Management - Adaptability	- Integritas - Kreatif - Cekatan - Leadership
	- Pemahaman produk - Relationship building - Pengelolaan stok - Pemasaran dan penjualan produk

REFERENSI

Nucleus Farma Group
