



RAMZI AULIA

Medan Sunggal, Kota Medan | 085371195535 | ramzi.aulia04@gmail.com

 <https://www.linkedin.com/in/ramzi-aulia-3644236b>

RINGKASAN PROFILE

Saya lulusan Sarjana Ekonomi di Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi LMII Medan jurusan Manajemen tahun 2015. Saya memiliki pengalaman kerja selama 15 tahun di bidang Sales dan Marketing serta Business Development. Saya memiliki kemampuan teknis untuk mendukung saya bekerja, saya dapat mengoperasikan komputer dan aplikasinya dengan baik seperti Microsoft Office (word, excel, powerpoint, outlook), Pivot Table, Vlookup dan Data Analisis. Selain itu, saya juga memiliki kemampuan non teknis saya mampu berkomunikasi dengan baik dengan orang lain, senang berdiskusi dan bernegosiasi serta terbiasa bekerja dengan target dan berusaha mencari strategi agar target tersebut bisa tercapai sehingga dapat saya pergunakan untuk mendukung kinerja di perusahaan dan integritas serta loyalitas terhadap perusahaan selalu saya utamakan dalam saya bekerja.

PENGALAMAN KERJA

Area Sales Manager (Juni 2023 – sekarang)

PT Genero Pharmaceuticals (Arya Noble Group) – Sumatera

- Merencanakan dan menetapkan target penjualan, pertumbuhan pasar dan profitabilitas sesuai dengan tujuan perusahaan
- Memimpin, membina dan memotivasi tim sales serta mengevaluasi tim di area Aceh sampai dengan Lampung untuk mencapai target yang sudah ditetapkan
- Mengawasi aktivitas promosi, merchandising dan implementasi program pemasaran berjalan dengan baik
- Membangun hubungan yang baik dengan pelanggan utama, distributor dan mitra bisnis serta mencari peluang untuk ekspansi pasar dan membuka area penjualan baru
- Handle Channel ; Modern Trade, General Trade, Guardian dan Watson

Area Sales Manager (November 2020 – Mei 2023)

PT Sinergi Multi Distrindo – Sumbagut

- Membuat rencana dan merumuskan strategi penjualan untuk memastikan pencapaian target tim penjualan di area serta menganalisis data penjualan sehingga memahami tren penjualan untuk mengambil keputusan yang informatif dan strategis
- Mengelola, mengawasi, melatih, dan mengembangkan anggota tim penjualan di area serta merancang rencana untuk menjalankan promosi yang efektif di area
- Menangani keluhan pelanggan dan memonitor layanan pelanggan dengan cepat dan efektif serta menjalin hubungan yang baik terhadap pelanggan di area
- Handle channel ; Modern Trade, General Trade dan National Key Account (SAT, IDM)

Relationship Manager (Mei 2018 – September 2020)

PT Tokopedia Indonesia – Medan

- Meningkatkan jumlah seller opportunity dalam kategori B2B, B2C, C2C dan O2O
- Membuat rencana dan merumuskan strategi promosi untuk memastikan pencapaian target penjualan produk seller serta menganalisis data penjualan produk seller di marketplace sehingga memahami tren penjualan produk untuk mengambil keputusan yang informatif dan strategis
- Menawarkan produk dan layanan eksklusif serta mengelola portofolio account seller untuk memberikan peningkatan revenue
- Membangun komunikasi dan memelihara hubungan yang baik dengan pelanggan sehingga terciptanya Kerjasama yang baik dan efektif.

PENGALAMAN KERJA

Sales Supervisor (Februari 2013 – Maret 2018)

PT Sinar Sosro – Sumut dan Aceh

- Membuat penyusunan perencanaan dan strategi penjualan yang efektif sehingga memastikan tim penjualan mencapai target serta membuat laporan perkembangan penjualan tim sales di area
- Membimbing dan memantau aktivitas tim sales serta melakukan coaching dan counseling tim sales agar tim penjual menjadi lebih baik
- Menyusun rencana pengembangan tim sales dan memotivasi tim sales selama periode penjualan serta memfasilitasi komunikasi antara tim penjualan dengan departemen lainnya
- Menemukan akar permasalahan dan menerapkan strategi yang sesuai jika tim sales tidak memenuhi target serta mengkoordinasikan training untuk meningkatkan keterampilan para sales
- Handle Channel ; Local Modern Trade, General Trade, Modern Trade Independen, dan Horeca

Sales Supervisor (Juni 2011 – Desember 2012)

Evalube Lubricants - Sumut dan Aceh

- Mengawasi, mengelola dan mengkoordinasi kegiatan promosi pemasaran dan target penjualan pelumas.
- Mengkoordinasikan kegiatan penjualan dengan tim penjualan.
- Mengembangkan dan mengimplementasikan strategi penjualan yang efektif dan program pelatihan untuk tim sales
- Mengawasi dan mengelola kegiatan pelanggan (B2C dan Industrial)

PENDIDIKAN

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi LMII Medan (2013 – 2015)

S1 Ekonomi, Jurusan Manajemen – GPA : 3,08

Universitas Muhammadiyah Aceh (2005 – 2010)

S1 Kesehatan Masyarakat – GPA : 3,23

- Memandu Jalannya Kegiatan BEM Fakultas Kesehatan Masyarakat pada Orientasi Mahasiswa
- Baru Tahun Ajaran 2008 – 2009
- Kuliah Kerja Nyata dan Bakti Sosial BEM Fakultas Kesmas dan BEM Universitas Tahun 2009

KEAHLIAN

- Microsoft Office (Word, Excel, Power Point, Outlook)
- Customer Relationship Management (CRM)
- Pivot Table dan Vlookup
- Data Analisis
- Warehouse Management Systems (WMS)
- Sales Strategi dan Buisness Development

PENCAPAIAN

Agustus 2020

Top 2 Nasional Kategori Program Top Ads Bounce Package dan Revenue dengan Best Achivement TIV 109%, TPO 213 mio dan Revenue 863 mio di PT Tokopedia Indonesia sebagai Relationship Manager