



ERLANGGA PUTRA ALIF

TENTANG SAYA

Profesional dengan pengalaman lebih dari 3 tahun di bidang marketing communication, eksekusi GTM, brand activation, dan business development. Terampil memimpin tim direct sales, mengeksekusi kampanye promosi, serta berkoordinasi lintas fungsi untuk mencapai hasil terukur. Pencapaian meliputi: 25% peningkatan revenue, 20% peningkatan brand visibility, serta 15% pertumbuhan akuisisi pengguna baru melalui inisiatif strategis.

HARD SKILLS

- Sales Operation Management
- Market & Consumer Analysis
- Microsoft Excel (Pivot, Lookup, Dashboard)
- Brand Activation & Event Management
- Marketing Communication Strategy
- Channel & Trade Marketing
- Reporting & Performance Monitoring

SOFT SKILLS

- Leadership & Team Management
- Communication & Negotiation
- Analytical Thinking
- Problem Solving
- Collaboration
- Adaptability
- Strategic Planning

KONTAK



+62 822 3960 1117



erlanggap348@gmail.com



Palu, Sulawesi Tengah



www.linkedin.com/in/erlangga-putra-5354a81a4/



@erlanggaputra29

PENDIDIKAN

STMIK Adhi Guna (2017 - 2021)

S1 KOMPUTER, SISTEM INFORMASI

GPA/IPK. 3.67

PENGALAMAN KERJA

PT. DUTA GENERASI MANDIRI - XLSMART (PALU, INDONESIA)

PROMOTION LEAD, JUNI 2025 - APRIL 2026

- Fokus pada peningkatan brand XLSATU melalui kampanye promosi dan event activation.
- Berkoordinasi dengan tim sales dan distributor untuk menjalankan program brand activation.
- Melakukan analisa pasar dan pemetaan kompetitor untuk memperkuat strategi komunikasi.
- **Achievement:** Meningkatkan brand awareness XLSATU sebesar 20% melalui aktivasi dan monitoring berkelanjutan.

PT. INDOSAT OOREDOO HUTCHISON (PALU, INDONESIA)

MARKETING COMMUNICATIONS, AGUSTUS 2023 - MARET 2025

- Memimpin tim merchandising dan direct sales untuk menambah jumlah pengguna baru produk Tri.
- Mendesain serta mengeksekusi program promosi GTM lokal untuk memperkuat positioning brand.
- Menyusun action plan pemulihan area dan meningkatkan performa kampanye.
- **Achievement:** Meningkatkan akuisisi pengguna baru sebesar 15% melalui eksekusi direct sales dan inisiatif GTM.

PT. AKAR DAYA, (PALU, INDONESIA)

CHANNEL MARKETING SUPPORT, FEBRUARI 2022 - JULI 2023

- Mendukung strategi channel marketing dengan fokus pada komunikasi brand dan promosi area.
- Merancang program sales untuk mendorong peningkatan revenue cabang.
- Melakukan analisa data transaksi untuk mengukur efektivitas kampanye promosi.
- **Achievement:** Meningkatkan revenue cabang sebesar 25% melalui inisiatif program sales terarah.

PT. MITRA JASA TRANSINDO, (TOLI-TOLI, INDONESIA)

DOCUMENT CONTROL ADMIN, AGUSTUS 2021 - DESEMBER 2021

- Merekap pergerakan unit truk harian dan menyusun laporan operasional.
- Memantau pendapatan melalui koordinasi vendor dan laporan budget bulanan.
- Berkoordinasi dengan cabang dan Head Office untuk penyelesaian kendala operasional.

REFERENSI

NICO YULIO ADITAMA

PT. XLSMART TELECOM SEJAHTERA

GTM, Marketing & Business Development

+62 817 7411 2343

IDHAR BASUKI

PT. XLSMART TELECOM SEJAHTERA

GTM, Marketing & Business Development

+62 817 2334 545