



DATA DIRI

Tempat / Tanggal Lahir

Pekalongan, 7 Jan 1986

Jenis Kelamin

Laki-Laki

Status

Menikah

Kewarganegaraan

Indonesia

KONTAK

+6281387055569

.hank86.kurniawan@gmail.com

Surakarta

SOSIAL MEDIA

HANGGORO KURNIAWAN

Experience

TENTANG SAYA

Saya seorang pria lulusan Sarjana Ekonomi tahun 2009, dengan pengalaman luas di bidang Pemasaran (Marketing), Pribadi yang supel, giat, Saat ini mencari kesempatan dan peluang baru, terutama di bidang Pemasaran dan Organisasi, namun juga terbuka untuk posisi/bidang sesuai dengan pengalaman yang saya miliki.

PENDIDIKAN

- S1 Managemen (2007 - 2009)
Universitas Sebelas Maret Surakarta
- D3 Managemen Bisnis (2004 - 2007)
Universitas Sebelas Maret Surakarta
- SMA Muh 01 Pekalongan (2001 - 2004)
- SMPN 01 Pekalongan (1998 - 2021)
- SDN Keputran 04 (1992 - 1998)

PENGALAMAN KERJA

- MARKETING PT. LIKUID PHARMA LAB
Januari 2025 - Sekarang
- SALES PROMOTION SUPERVISOR
PT. IHSG ONE MED
Juni 2023 - Januari 2025
- SALES PROMOTION SUPERVISOR
PT. RINTIS SEJAHTERA SUKSES
November 2022 - Juni 2023
- MARKETING PT. BUMI SARANA MAJU
April 2022 - November 2022
- MARKETING PT. HEXPHARM JAYA
Desember 2010 - September 2016

KEMAMPUAN

- MICROSOFT WORD
Berpengalaman
- MICROSOFT POWER POINT
Terampil
- MICROSOFT EXEL
Menengah

PENGALAMAN KERJA

- Masa Kerja : (Desember 2010 – September 2016)
Perusahaan : PT. Hexpharm Jaya Kalbe Grub
Industry / Products : Farmasi
Posisi : Marketing Exsecutive
Report to : Region Sales Manager
Deskripsi pekerjaan :
 1. Melakukan Penawaran Di Outlet All Chanel di Area Madura, RS. Pemerintah, RS. Swasta, DINKES, Apotik
 2. Melakukan Follow Up dan mensurvey harga competitor, follow up untuk kebutuhan banyaknya dan produk apa saja yang di pakai.
 3. Malakukan JV dengan Salesman guna melakukan penawaran sesuai info dan kuantitas yang sudah di peroleh.
 4. Menggawal distributor dan follow up ke bagian pengadaan sampai adanya PO dan menfollow up distributor untuk proses distribusinya sesuai yang di minta outlet.
 5. Menfollow up dan mengcover outlet agar tidak berpindah ke produk lain dengan entertain atau support agar outlet salalu loyal kepada produk yang di bawa.
 6. Melakukan maintance di outlet-otlet pasif dan mencari outlet baru untuk mencapai target penjualan.

Alasan Keluar : Karna alas an keluarga, untuk pindah rolling ke luar jawa, sedangkan anak baru lahir usia 2 bulan.

- Masa Kerja : (September 2016 – April 2022)
Perusahaan : Wira Usaha
Industry / Products : Londry
- Masa Kerja : (April 2022 – November 2022)
Perusahaan : PT. Bumi Sarana Maju
Industry / Products : Kesehatan/ Alkes
Posisi : Marketing Exsekutif Solo
Atasan Langsung : Area Sales Manager
Deskripsi Pekerjaan :
 1. Melakukan Penawaran Di Outlet Chanel RS. Swasta Dan Klinik di Area Surakarta, khususnya untuk produk alkes BMHP seperti, Glove, spuit, Nasal Chanul, dan produk lainnya dengan Merk N3
 2. Melakukan Follow Up dan mensurvey harga competitor, follow up untuk kebutuhan banyaknya dan produk apa saja yang di pakai.
 3. Melakukan report ke atasan untuk harga dan kebutuhan yang dibutuhkan untuk bisa bersaing dan bisa masuk di outlet tersebut dengan support dari kantor.
 4. Menggawal distributor dan follow up ke bagian pengadaan sampai adanya PO dan menfollow up distributor untuk proses distribusinya sesuai yang di minta outlet.
 5. Menfollow up dan maintance outlet agar tidak berpindah ke produk lain dengan entertain atau support agar outlet salalu loyal kepada produk yang di bawa.

6. Melakukan maintenance di outlet-outlet pasif dan mencari outlet baru untuk mencapai target penjualan.

Alasan Keluar : Karna dalam perhitungan gaji dan insentif tidak transparan

- Masa Kerja : (November 2022 – Juni 2023)
Perusahaan : PT. Rintis Sejahtera Sukses
Industry / Products : Food and Beverage
Position : Supervisor
Atasan Langsung : Are Sales Manager
Deskripsi Pekerjaan :

1. Melakukan Supervisi dan Support ke team distributor seperti morning season, dan kendala di lapangan yang di hadapi
2. Cek Stock Distributor dan pencapaian sales terhadap produk yang di bawa di admin penjualan.
3. Melakukan Support Sistem ke Atasan Untuk pengajuan disc/ harga sesuai pasar dan membuat PO distributor untuk stock yang tersedia dengan memonitoring setiap minggunya.
4. Melakukan aktivitas control di outlet untuk pemerataan produk dan mencari peluang outlet baru/ lama untuk meningkatkan penjualan/ sales bagi team distributor dan mencapai target yang di tetapkan.
5. Menfollow up dan maintenance outlet agar tidak berpindah ke produk lain dengan entertain atau support agar outlet selalu loyal kepada produk yang di bawa.
6. Melakukan maintenance di outlet-outlet pasif dan mencari outlet baru untuk mencapai target penjualan.
7. Memberikan supervisi team Sales Eksklusif untuk bisa melakukan promosi ke end user untuk membantu sale out toko agar tidak expd.

Alasan Keluar : Karna Alasan Keluarga

- Masa Kerja : (Juni 2023 – Januari 2025)
Perusahaan : PT. IHSG One Med
Industry / Products : Kesehatan/ Alkes
Posisi : Sales Promotion Supervisor
Atasan Langsung : Kepala Cabang
Deskripsi Pekerjaan :

1. Melakukan Supervisi dan Support ke team Sales seperti morning season, dan kendala di lapangan yang di hadapi
2. Cek Stock dan monitoring pencapaian team sales di admin penjualan.
3. Melakukan Support Sistem ke Atasan Untuk pengajuan disc/ harga sesuai pasar untuk membantu team sales agar mencapai goal dan sesuai acuan disc/ harga yang sudah di acc dari atasan.
4. Melakukan aktivitas control di outlet untuk pemerataan produk dan mencari peluang outlet baru/ lama untuk meningkatkan penjualan/ sales bagi team sales dan mencapai target yang di tetapkan. Dan produktivitas dari masing-masing sales sesuai yang di tentukan oleh manajemen.

5. Menfollow up dan maintance outlet agar tidak berpindah ke produk lain dengan entertain atau support agar outlet salalu loyal khususnya untuk outlet pareto.
6. Melakukan maintance di outlet-otlet pasif dan mencari outlet baru untuk mencapai target penjualan.

Alasan Keluar : Karna tidak ada support dari atasan, atau system yang kurang sejalan.

- Masa Kerja : Januari 2025 - Sekarang)
Perusahaan : PT. Likuid Pharma Lab
Industry / Products : Kesehatan/ Alkes
Posisi : Marketing
Atasan Langsung : Area Sales Manager

Deskripsi Pekerjaan :

1. Melakukan Monitoringi dan Support ke team distributor seperti morning season, dan kendala di lapangan yang di hadapi terutama untuk Toko Alkes, PBF dan PBAK.
2. Cek Stock Distributor dan pencapain sales terhadap produk yang di bawa di admin penjaulan.
3. Melakukan Support Sistem ke Atasan Untuk pengajuan disc/ harga sesuai pasar dan membuat PO distributor untuk stock yang tersedia dengan memonitoring setiap minggunya.
4. Melakukan aktivitas control di outlet untuk pemerataan produk, mencari peluang outlet baru/ lama untuk meningkatkan penjualan/ sales, dan produk yang belum masuk di otlet, bagi team distributor dan mencapai target yang di tetapkan.
5. Menfollow up dan maintance outlet agar tidak berpindah ke produk lain dengan entertain atau support agar outlet salalu loyal kepada produk yang di bawa.
6. Melakukan maintance di outlet-otlet pasif dan mencari outlet baru untuk mencapai target penjualan, terutama untuk oulet pareto pbf dan pbak.