

Medical Representative | Spesialis OGB 8 tahun + Alkes 1 tahun | Coverage Karesidenan Pati dan Tegal | Expert Volume Selling, E-Katalog, Tender RS, Outlet Expansion |

Senior Medical Representative 9 tahun pengalaman. Spesialisasi 8 tahun di Obat Generik Berlogo OGB + 1 tahun Alat Kesehatan. Ahli penetrasi pasar OGB ke RS, Puskesmas, apotek, dan distributor. Kuat di product knowledge, harga kompetitif, stok management, dan edukasi ke User dan Apoteker.

SAPTO AJI NUGROHO

Tempat, Tanggal Lahir :
Boyolali, 15 April 1989

Nomor Kontak :
081 226 416 988
081 330 534 379

E-Mail:
nugroho.saptoaji15@gmail.com

Alamat :
Jl.Nusa Indah No.593.II Rt.023
Rw.011, Pucung Kidul, Kroya, Cilacap

Domisili :
Plangitan, Pati Kota, Kab. Pati, Jawa Tengah

Kemampuan

- Microsoft Word
- Microsoft Excel
- Microsoft PowerPoint
- Project management
- Strong decision maker
- Complex problem solver
- Pelayanan

Kemampuan Bahasa

Bahasa Indonesia
Bahasa Jawa
Bahasa Inggris (Passive)

Pengalaman Kerja

KSM BCA

Kudus dsk, Maret 2014 – November 2014

- Melakukan pendekatan dengan CS dan Teller
- Mengenalkan produk kepada CS dan Teller Sebagai partner
- Menjelaskan tentang kredit kepada calon nasabah beserta penjelasan tentang unit
- Melakukan follow up kepada nasabah
- Melakukan survey ke tempat tinggal nasabah
- Penandatanganan kontrak dengan nasabah
- Mendampingi proses hingga unit sampai ke nasabah

Marketing Restaurant, Semarang Island

Semarang dsk, Desember 2014 – Desember 2017

- Mengenalkan kepada Masyarakat tentang tempat, produk, dan fasilitas kepada customer, dengan: Kunjungan, Brosur, Socmed
- Memberikan info mengenai promo, voucher dll
- Merencanakan event reguler, bulanan dan Special Event.
- Mengawasi kinerja Waiter/ waiters
- Mengurusi reservasi customers
- Marketing Support Event

Medical Representative, PT Phapros, Tbk

Kudus dsk, Februari 2018 – Februari 2024

Tegal dsk, Februari 2024 – Mei 2025

- Melakukan kunjungan ke Outlet : Dinkes, RS, PBF, Apotek
- Melakukan promosi mengenai produk knowledge langsung ke PIC baik bagian pembelian maupun user langsung (Dokter)
- Melakukan berbagai metode pendekatan kepada customer
- Membuat program-program penjualan, yang sekiranya bisa menjadikan poin lebih untuk mencapai target
- Melakukan dealing dengan customer
- Membuat laporan kunjungan harian
- Membuat laporan penjualan

Marketing Alat Kesehatan, PT Alexa Medika

Pendidikan

S1

Bahasa dan Sastra Asing Universitas Negeri Semarang (2014)