

DIMAS RALDI

SALES SUPERVISOR

KONTAK

LOKASI

Jambi, Indonesia

TELEPON / WHATSAPP

0851-5716-6202

EMAIL

dimasraldi786@gmail.com

KEAHLIAN

Penjualan & Area

- Territory Management
- Channel Strategy (GT, MT, Horeca)
- Sales Development
- Negosiasi B2B

Kepemimpinan

- Team Leadership
- Performance Management
- Time Management
- Problem Solving

Analisis & Sistem

- Analisis Data Penjualan
- Microsoft Office (Excel/PPT)
- Presentasi Bisnis
- Manajemen EDC

PENDIDIKAN

Universitas Jambi

2017 – 2021 | IPK: 3.19

BAHASA

Indonesia: Tingkat Mahir (Native)

Inggris: Tingkat Dasar (Pasif)

RINGKASAN PROFESIONAL

Profesional Penjualan & Pengembangan Bisnis berpengalaman lebih dari 4 tahun di industri FMCG dan Fintech. Memiliki keahlian dalam memimpin tim area, mengelola distribusi lintas *channel* (GT, MT, Horeca), membina hubungan strategis (*dealing agent*), serta mengakselerasi pertumbuhan omset area secara konsisten melalui analisis data penjualan yang terukur dan strategi operasional yang tepat.

PENGALAMAN KERJA

Territory Sales Supervisor

Okt 2023 – Sekarang

Belfoods Indonesia

- Mengelola strategi distribusi dan penjualan di area Provinsi Jambi selama 2,5 tahun, dan selanjutnya dipercaya untuk meng-cover area Provinsi Bengkulu dan Lubuk Linggau untuk *channel* GT, MT, dan Horeca.
- Memimpin penetrasi pasar dan ekspansi wilayah distribusi secara efektif guna memperluas jangkauan produk di area cakupan.
- Menganalisis tren penjualan harian/bulanan serta menyusun strategi perbaikan guna mencapai target *sales* wilayah.

Area Sales Supervisor

Juli 2022 – Ags 2023

PT Mayora Indah Tbk

- Memimpin dan mengarahkan kinerja 7 orang tim *sales* di Divisi M3 Beverage untuk area Jambi Luar Kota (Muaro Bungo, Merangin, Sungai Penuh, dan Kabupaten Kerinci).
- Mengelola operasional penjualan area dengan rata-rata pencapaian omset sebesar **Rp 3,1 Miliar**.
- Menyusun rencana kunjungan harian, memantau *coverage area*, dan meningkatkan hubungan baik dengan para distributor/toko kunci.

Business Development Executive

2022

Agriaku Digital Indonesia

- Membuka dan mengembangkan *New Open Area* di wilayah Jambi melalui kesepakatan kerjasama (*dealing*) dengan 12 Agent R1.
- Memimpin dan mengawasi operasional harian tim yang terdiri dari 3 Sales dan 12 Admin di setiap titik agent.
- Membangun strategi penetrasi pasar digital guna mempercepat adopsi platform di tingkat agen lokal.

Team Leader

Ags 2021 – Jan 2022

PT DIKA

- Memimpin tim yang terdiri dari 5 Merchant Sales BCA untuk mencapai target akuisisi dan *placement* unit EDC BCA.
- Mendorong pembukaan rekening baru BCA serta memberikan pelatihan negosiasi dan produk bagi anggota tim harian.

