

ARYANTO WIBOWO

PROFFESIONAL SALES

Kalideres, Jakarta Barat | aryantow19@gmail.com | +62 856-9430-4431

<https://www.linkedin.com/in/aryanto-wibowo-b8894a286/>

RINGKASAN

Sales professional dengan **8+ tahun pengalaman** di industri FMCG dan farmasi dalam mengelola penjualan, distribusi, serta pengembangan area. Memiliki rekam jejak **mencapai target penjualan Rp350 juta/bulan secara konsisten, melampaui target hingga 170%**, serta **meningkatkan penetrasi produk baru hingga 90%** melalui optimalisasi area dan pengembangan outlet. Terbiasa bekerja dengan target tinggi, membangun hubungan dengan pelanggan, serta mendorong pertumbuhan penjualan yang berkelanjutan.

PENGALAMAN

PT Enseval Putera Megatrading Tbk – Salesman

October 2025 – Juni 2026

- Memastikan pencapaian target penjualan yang telah ditetapkan perusahaan.
- Mengidentifikasi, membuka, dan mengembangkan outlet potensial baru (apotek, toko obat, dan ritel).
- Mempromosikan serta menjual produk farmasi/konsumer kepada konsumen maupun outlet.
- Mengelola proses pemesanan, pengecekan ketersediaan stok, serta penagihan pembayaran pelanggan.
- Menyusun dan melaporkan performa penjualan secara berkala (harian dan bulanan).
- **Berhasil mencapai 170% dari target penjualan secara konsisten**, sekaligus memenuhi target jumlah outlet aktif yang bertransaksi.

PT Mazta Farma – Product Specialist

April 2025 – October 2025

- **Berhasil meningkatkan penetrasi produk baru hingga 90%**, termasuk mengaktifkan kembali area dengan performa rendah menjadi kontributor penjualan yang signifikan.
- Menjalin hubungan profesional dengan tenaga kesehatan dan distributor untuk mendukung kerja sama jangka panjang.
- Melakukan kunjungan rutin ke rumah sakit dan klinik untuk membangun relasi serta mempromosikan produk.
- Menyampaikan informasi produk secara edukatif, termasuk indikasi, dosis, mekanisme kerja, dan efek samping.
- Memberikan edukasi terkait penggunaan produk serta penyakit yang dapat ditangani.
- Menyusun laporan kunjungan, aktivitas penjualan, dan informasi pasar secara berkala.
- Berorientasi pada pencapaian target penjualan yang ditetapkan perusahaan.

PT Mazta Distribusi Indonesia - Supervisor Sales

Jan 2024 – April 2025

- Membantu tim penjualan dalam mengidentifikasi, melayani, dan mempertahankan pelanggan, meningkatkan kepuasan dan loyalitas pelanggan. Menyelesaikan tantangan dan memastikan kelancaran operasional.
- Mengidentifikasi dan menyelesaikan hambatan yang dihadapi tim penjualan serta memastikan kelancaran operasi penjualan.
- Mendampingi tim dalam presentasi kepada calon klien, mengembangkan dan menerapkan strategi penjualan yang efektif.

- Memantau aktivitas tim, proses penjualan, dan pembayaran pelanggan. Memastikan pencapaian target dan kepatuhan terhadap prosedur.
- Menyusun dan menyajikan laporan kinerja untuk evaluasi strategis, pengawasan & optimalisasi tim.
- Membimbing dan mengawasi tim sepanjang proses penjualan. Meningkatkan produktivitas dan efektivitas bisnis.

PT Pharos Indonesia - Medical Representative

Jan 2018 - Des 2023

- Melakukan kunjungan rutin ke apotek dan outlet.
- Membangun dan menjaga hubungan yang kuat dengan tenaga kesehatan.
- Mempromosikan produk secara efektif dan memberikan edukasi menyeluruh kepada konsumen untuk meningkatkan kesadaran dan pemahaman terhadap produk.
- Mengelola dan mengoptimalkan area yang ditugaskan secara strategis.
- Memastikan pertumbuhan pasar, kepuasan pelanggan, dan pencapaian tujuan bisnis.
- **Berhasil mencapai target penjualan sebesar Rp350 juta per bulan secara konsisten**, serta mempertahankan pertumbuhan penjualan selama **3 bulan berturut-turut**.

PENDIDIKAN

Universitas Bina Sarana Informatika - Manajemen Informatika (D3)

STIE PMB - Manajemen Bisnis (S1)

GPA: 3.14/4.00

SKILLS

Hubungan Pelanggan | Manajemen Tim | Negosiasi & Persuasi | Pemecahan Masalah & Pengambilan Keputusan | Manajemen Waktu & Multitasking | Adaptabilitas & Fleksibilitas | Orientasi Pelanggan | Kemampuan Analisis & Strategi

SERTIFIKAT

Certificate of Achievement of successfully participating in the International Webinar “Digital Entrepreneurship Strategy: Integrating AI-Based Analytics in Product Development,” organized by City University Malaysia, Universitas Mercu Buana, and Smartmu, held on 25 November 2026

