

CURRICULUM VITAE

DATA PRIBADI

Nama : Dedy Mulyono
Tempat, Tanggal Lahir : Jakarta, 03 November 1981
Jenis Kelamin : Laki-Laki
Pendidikan Terakhir : S-1
Agama : Islam
Alamat : Jl. AMD X Rt.013 RW.01 No. 87 C
Nomor Telepon Email : 083898034948
: dedykanduka81@gmail.com



Educational Background

Years Active	Education Taken	Study Program	IPK	City
2000-2005	UNIV. MERCU BUANA	Manajemen Ekonomi	3.25	Jakarta
1997-2000	SMKN 45 SUKABUMI SELATAN	Manajemen Bisnis	32.33	Jakarta
1994-1997	SMPN 206	Umum	36.90	Jakarta
1988-1994	SDN 06 MERUYA SELATAN	Umum	37.88	Jakarta



Work Experience and Organization

Years Active	Experience/Organization	Places
20-01-2022 s.d Currently Produk : Skincare & Kosmetika Cover : Nasional Bisnis : Maklon (B2B) Tugas : -Pengembangan Bisnis -Membuat plan & strategi marketing -Menentukan target customer -Mengatur Cash Flow -Memastikan goal tercapai	Nasional Sales Manager	PT.Dermatekno Beautie Internasional
01-09-2018 s.d 16-05-2020 Produk : Skincare & Kosmetik Cover : Nasional Bisnis : B2C-Reguler (Dokter,klinik kecantikan) Tugas : -Pengembangan Bisnis -Membuat plan & strategi marketing -Menentukan target customer -Mengatur Cash Flow -Memastikan goal tercapai	Sales Manager	PT.Kosmetik Estetika Indonesia
01-11-2017 s.d 21-08-2018 Produk : Skincare & Kosmetik Cover : Nasional Bisnis : B2C-B2B Tugas : -Pengembangan Bisnis -Membuat plan & strategi marketing -Menentukan target customer -Mengatur Cash Flow -Memastikan goal tercapai	Sales Manager	PT.STC Sarana Estetika

18-07-2016 s.d 21-11-2017	Sales Manager	PT.Global Genetic Indonesia
Produk : Molekular Cover : Nasional Bisnis : B2C (Dokter, RS, Lab) Tugas : -Pengembangan Bisnis - Membuat plan & strategi marketing - Menentukan target customer - Mengatur Cash Flow - Memastikan goal tercapai		
18-08-2015 s.d 18-07-2016	District Sales Manager	PT. Promed Rahardjo
Produk : Farmasi (Ethical) Cover : Jakarta-Depok Bisnis : B2C (Dokter, RS, Klinik) Tugas : -Pengembangan Bisnis - Membuat plan & strategi marketing - Menentukan target customer - Mengatur Cash Flow - Memastikan goal tercapai		
07-02-2005 s.d 01-09-2015	Area Sales Manager	PT. Novell Pharmaceutical
Produk : Farmasi (Ethical) Cover : Jakarta, Jatim, Bali Bisnis : B2C (Dokter, RS, Klinik) Tugas : -Pengembangan Bisnis - Membuat plan & strategi marketing - Menentukan target customer - Mengatur Cash Flow - Memastikan goal tercapai		

Course and Training

Years Active	Course / Training	Study Program	Predikat	Places
12-10-2005 s.d 15-01-2005	Office Software Course Sibernetika	Microsoft Office	Baik	Tangerang

Demikian Curriculume Vitae ini saya buat. Atas perhatiannya saya ucapkan terima kasih.

Warmly Regards,



Dedy Mulyono