



Safrizal

Sales Supervisor Area

✉ safrizal.lsw90@gmail.com

🌐 [linkedin.com/in/safrizal](https://www.linkedin.com/in/safrizal)

☎ 0822-1758-3250

📍 24351, Kota Lhokseumawe

Professional summary

Results-driven Area Sales Supervisor with proven experience in leading sales teams, driving distribution expansion, and achieving business targets within the FMCG industry. Skilled in sales performance analysis, distributor management, team coaching, and executing effective market strategies to maximize product availability, visibility, and sales growth across assigned territories. A strong leader with excellent negotiation and problem-solving skills,

Pendidikan

Universitas Malikussaleh 2011

S1 Ilmu Hukum

IPK: 3.12

Pengalaman Kerja

 PT Impact Power Mandiri 2019

Sales Supervisor

- Memimpin tim yang terdiri dari 8 Sales Taskforce untuk mencapai target penjualan dan KPI perusahaan.
- Mensupport Mitra WS guna meningkatkan distribusi, ketersediaan produk, dan pertumbuhan penjualan.
- Memastikan implementasi program penjualan, visibilitas produk, serta pengembangan pasar di wilayah kerja.
- Menganalisis performa penjualan dan menyusun strategi untuk meningkatkan efektivitas eksekusi di lapangan.
- Berhasil memimpin tim 8 Sales Taskforce dalam mencapai 108% target penjualan B2B & B2C melalui penguatan distribusi dan strategi eksekusi pasar yang efektif.

PT HM Sampoerna Tbk 2020



Retail Engagement Excecutive

- Melakukan Distribusi dan Membangun hubungan yang baik dengan outlet untuk meningkatkan pertumbuhan penjualan.
- Memastikan ketersediaan produk, standar merchandising, serta pelaksanaan program promosi di area kerja.
- Memberikan edukasi produk kepada pemilik outlet dan melakukan evaluasi pasar secara berkala.
- Berkontribusi terhadap pertumbuhan penjualan brand NPL Sales Growth sebesar 3% melalui peningkatan kualitas eksekusi di outlet dan penguatan hubungan dengan pelanggan.

PT Yafindo Mitra Permata 2025



Area Sales Supervisor

- Memimpin aktivitas penjualan dan menyusun Laporan Penjualan Sesuai Kebutuhan Perusahaan.
- Mengawasi dan Mengevaluasi kinerja Sales Exclusive dan Mix di Area untuk mencapai target penjualan.
- Melakukan monitoring stok Opname, Fakturis dan aktivitas planogram di area kerja.
- Menjalin hubungan yang baik dengan distributor dan Ekspedisi
- Berkontribusi terhadap peningkatan Omset cakupan distribusi dan pertumbuhan penjualan di wilayah kerja.

Sertifikasi

On The Spot HMS

NPL Distribution (2023)

Best Leader

Program Community Promoter (2016)

Keahlian

Presentation

Microsoft Excell

Marketing Strategy

Analisis Data

Territory Approuch

Resource Development Team