



DATA PRIBADI

☎ 081261852341
✉ paulushoetahaean@gmail.com
📍 Pekanbaru, Indonesia 28000

PENDIDIKAN

Sarjana: Sistem Informasi
STMIK DHARMAPALA RIAU |
Pekanbaru, Riau

PAULUS ELYPAISA HUTAHAEAN

Senior Profesional Sales Representative

RINGKASAN PROFESIONAL

Saya sarjana Komputer jurusan Sistem Informasi dari STMIK Dharmapala Riau. Berpengalaman lebih dari 12 tahun di bidang Farmasi penempatan Riau dan Kepri untuk therapeutic Respiratory dan Cardiovascular. Memiliki prestasi yang baik dan mendapatkan sertifikat The Best Nasional tim Respiratory dan The Best Nasional untuk Product Knowledge CEM dan Role Play. Profesional dalam menjalankan tugas dan tanggung jawab yang berorientasi pada pencapaian target. Kemampuan memimpin, mengembangkan, dan memotivasi tim untuk mencapai kinerja yang optimal. Memiliki kompetensi dalam strategic planning, territory management, coaching dan mentoring, serta analisis data penjualan untuk mengidentifikasi peluang pertumbuhan bisnis. Mampu membangun hubungan yang kuat dengan pelanggan dan pemangku kepentingan serta mengimplementasikan strategi pemasaran dan penjualan secara efektif. Adaptif terhadap perubahan, memiliki kemampuan problem solving yang baik, serta berkomitmen untuk menghasilkan pertumbuhan penjualan yang berkelanjutan dan pengembangan tim yang unggul.

KETERAMPILAN

- Leadership & People Development.
- Strategic Thinking.
- Coaching & Mentoring.
- Sales & Territory Management.
- Data Analysis & Business Planning.
- Negotiation & Influencing Skills.
- Problem Solving & Decision Making.
- Communication & Presentation Skills.
- Customer Relationship Management.

PENGALAMAN KERJA

Senior Profesional Sales Representative

Jul 2021 – Saat ini

PT. Zuellig Pharma | Pekanbaru, Indonesia

- Menjalankan Delegasi dari DSM untuk mendevelopment MR baru wilayah Palembang,Batam,Riau dan Padang
- Menjalankan Delegasi dari DSM untuk membuat forcast bulanan
- Menjalankan Delegasi dari DSM untuk mereview Teritori,Call, dan Marketing Aktivitas
- Membantu DSM untuk memberikan pelatihan terkait penggunaan Veeva
- Mencapai target penjualan bulanan, kuartalan, dan tahunan.
- Melakukan monitoring pencapaian penjualan secara berkala
- Membuat perencanaan kunjungan (call plan) yang efektif
- Melakukan mapping area berdasarkan potensi pasar
- Menyampaikan informasi produk secara akurat dan sesuai ketentuan perusahaan
- Menganalisis kompetitor dan tren pasar

Medical Representative

Mar 2016 – Jul 2021

PT. Boehringer Ingelheim | Pekanbaru, Indonesia

- Bertanggung jawab terhadap target
- Melakukan kunjungan harian ke pelanggan
- Melakukan kunjungan dinas ke luar kota
- Membina hubungan baik dengan pelanggan
- Mencari pelanggan baru
- Melaksanakan MA

Medical Representative

Agu 2014 – Mar 2016

PT. Kalbe Farma | Pekanbaru, Indonesia

- Pencapaian Target
- Melakukan Home Visite ke rumah pelanggan
- Presentasi POA
- Kunjungan rutin ke pelanggan
- Mencari pelanggan baru

Area Sales Supervisor

Jan 2010 – Apr 2011

PT. Advance | Pekanbaru, Indonesia

- Mencapai Target Penjualan
- Mengelola Tim Penjualan
- Membuat Strategi Bisnis Area
- Monitoring Kinerja Tim
- Manajemen Wilayah (Territory Management)
- Mengelola Hubungan dengan Customer
- Analisis Data dan Pelaporan
- Pelaksanaan Program Marketing

SERTIFIKASI

- Elevate Award Winner Lieutenant 2024, PT. APL (2024)
- Elevate Award Winner Lieutenant Commander 2025, PT. APL (2025)
- The Best roleplay BI 2019 Cardiovasculer (2019)
- Respi Champion Goes To Bali 2024 (2024)
- Kemampuan Dasar Produk Manager, BINAR (2026-04)

HOBİ DAN MINAT

Hobby saya Traveling dan Membaca

WEBSITES, PORTFOLIOS AND PROFILES

- LinkedIn P.E Hutahaean

DRIVING LICENCE

- Category A