

NURSIDIQ

Magelang, Jawa Tengah | 0812-2585-2341 | noersidiq15@gmail.com | linkedin.com/in/nursidiq-8833633b7

RINGKASAN PROFESIONAL

Profesional Pemasaran & Penjualan Farmasi Senior dengan **19 tahun pengalaman sukses** di industri Ethical dan BPJS/E-Katalog, termasuk rekam jejak solid sebagai Supervisor dan Field Coordinator. Memiliki keahlian mendalam dalam Key Account Management, negosiasi tingkat tinggi dengan instalasi farmasi rumah sakit pemerintah/swasta, pemetaan wilayah (territory mapping), serta manajemen Key Opinion Leaders (KOL). Terbukti sukses memimpin tim lapangan untuk **meningkatkan omzet wilayah sebesar 200%** (dari Rp500 Juta menjadi Rp1,5 Miliar). Siap membawa kompetensi kepemimpinan strategis ini untuk mendorong pertumbuhan pasar.

PENGALAMAN KERJA

Pengelola Operasional & Rantai Pasok (Bisnis Keluarga & Komoditas) | Juli 2025 – Sekarang

- **Mengontrol Kualitas & Operasional:** Memimpin pengawasan rantai pasok bahan baku bulu ayam potong untuk kebutuhan industri shuttlecock, menjamin 100% akurasi proses sortir ketebalan dan panjang bulu agar selalu memenuhi standar spesifikasi pabrik mitra pembeli.
- **Mengoptimalkan Logistik & Profitabilitas:** Mengatur manajemen pascapanen serta strategi distribusi logistik komoditas pertanian cabai; sukses mengeksekusi negosiasi harga berkala dengan pengepul besar guna mengamankan stabilitas profit bisnis.

PT Etercon Farma — Supervisor | Mei 2023 – Juni 2025

- **Mendorong Pertumbuhan Bisnis:** Sukses mengaktifkan kembali divisi obat BPJS/E-Katalog yang sebelumnya vakum, **meningkatkan omzet area coverage secara masif sebesar 200%** (dari Rp500 Juta ke Rp1,5 Miliar) secara konsisten selama 2 tahun berturut-turut.
- **Mengelola Cakupan Wilayah Strategis:** Bertanggung jawab penuh atas perluasan penetrasi pasar produk e-katalog di wilayah DI Yogyakarta dan Jawa Tengah melalui manajemen teritori yang disiplin.
- **Membangun Kemitraan Strategis (Key Account):** Menjalin dan mempertahankan hubungan kemitraan jangka panjang dengan Rumah Sakit Pemerintah, kepala instalasi farmasi, dan dokter spesialis untuk menjamin kelancaran distribusi obat.
- **Mengeksekusi Strategi Produk:** Memimpin analisis tren kompetitor, sukses memasukkan portofolio produk obat perusahaan ke dalam daftar formularium resmi berbagai Rumah Sakit Pemerintah.

PT Guardian Pharmatama — Field Coordinator | April 2019 – Januari 2023

- **Memimpin & Mengembangkan Tim:** Mengoordinasikan, mengarahkan, dan membina tim lapangan yang terdiri dari 3 Medical Representatives (MR), serta memberikan pelatihan intensif (field coaching) untuk meningkatkan kompetensi penjualan tim sebesar 15%.
- **Mengamankan Target Penjualan:** Bertanggung jawab penuh atas pencapaian target revenue tahunan korporat di wilayah Yogyakarta Barat hingga Muntilan dengan tingkat pemenuhan rencana kunjungan (call plan) mencapai 100%.

PT Simex Pharmaceutical — Supervisor | Maret 2013 – Februari 2018

- **Melakukan Pemulihan Area (Turnaround):** Memimpin strategi pemulihan wilayah kerja yang kurang produktif di Magelang dan Temanggung dengan cara meningkatkan pemerataan kunjungan serta membangun ulang kepercayaan akun-akun utama di rumah sakit.
- **Meningkatkan Produktivitas Lapangan:** Memantau aktivitas kunjungan harian 2 Medical Representatives (MR) untuk memastikan efektivitas konversi penjualan wilayah.

PT Mahakam Beta Farma — Supervisor | November 2009 – Februari 2013

- **Manajemen Multi-Wilayah & Kepemimpinan:** Mengawasi performa operasional tim sales di dua regional besar (Kediri membawahi 5 MR & Malang membawahi 5 MR), sukses mengamankan target penjualan cabang 100%.
- **Manajemen Key Opinion Leaders (KOL):** Membangun jaringan komunikasi ilmiah (scientific selling) yang kuat dengan para dokter spesialis ternama untuk menjaga loyalitas persepsian obat.

PT Mahakam Beta Farma — Medical Representative | Desember 2006 – November 2009

- **Menciptakan Permintaan Pasar (Demand Generation):** Bertanggung jawab mengedukasi produk ethical untuk menciptakan demand baru serta memastikan ketersediaan stok obat di apotek dan rumah sakit wilayah Surabaya Utara melalui koordinasi intensif bersama distributor.

KEAHLIAN UTAMA & INSTRUMEN

- **Strategi Bisnis:** Key Account Management, B2B Pharmaceutical Sales, Strategi Penjualan Ethical & E-Katalog BPJS, Pemetaan Teritori (Territory Management), Manajemen Kontrak Bisnis.
- **Kepemimpinan:** Team Leadership, Field Coaching & Mentoring, Manajemen Lintas Wilayah, Manajemen Konflik & Komplain Klien.
- **Teknis & Bahasa:** Manajemen Hubungan Pelanggan (CRM), Analisis Data Penjualan, Microsoft Office (Excel, PowerPoint), Bahasa Indonesia (Native), Bahasa Inggris (Pasif).

PENDIDIKAN

- **Universitas Gadjah Mada (UGM)** | Diploma III (D3) Akuntansi Ekonomi (IPK: 3.04) | 2001 – 2004
- **SMA N 1 Muntilan** | Jurusan IPS | 1998 – 2001