



Dian Nugroho

Area Sales Manager

0852 6990 4291

dianbabel82@gmail.com

Jenis Kelamin	<i>Laki-laki</i>	Tanggal Lahir	<i>09 Mei 1982</i>
Tempat Lahir	<i>Palembang</i>	Kewarganegaraan	<i>Indonesia</i>
LinkedIn	<i>Dian Nugroho</i>		

RINGKASAN PROFESIONAL

Profesional berpengalaman di bidang penjualan dengan rekam jejak keberhasilan dalam mengelola area penjualan, membangun tim efektif, dan mencapai target pertumbuhan. Mahir dalam strategi penjualan, analisis pasar, serta pengembangan hubungan pelanggan. Mampu mengoptimalkan anggaran, membuat laporan penjualan komprehensif, dan memanfaatkan CRM software.

TUJUAN KARIER

Berorientasi pada pencapaian hasil yang optimal dengan kemampuan komunikasi dan kerja sama yang baik. Bertekad untuk mendukung visi dan misi perusahaan dengan semangat profesionalisme.

PENGALAMAN KERJA

❖ Medical Representative <i>PT. Ferron Pharmaceutical</i>	14 January 2012 — 1 March 2013 Palembang
- Memasarkan produk farmasi kepada dokter, apoteker, dan rumah sakit - Edukasi produk dan memberikan informasi kepada tenaga medis - Bangun hubungan baik dengan dokter dan stakeholder - Capai target penjualan dan tingkatkan pangsa pasar - Kumpulkan feedback untuk pengembangan produk	
❖ Area Sales Manager <i>PT. Prima Medika Laboratories</i>	2 December 2013 — 2 June 2016 Jakarta
- Memimpin tim sales untuk mencapai target penjualan - Mengembangkan strategi pemasaran produk farmasi - Membangun hubungan dengan dokter, apoteker, dan stakeholder - Analisis pasar dan kompetitor untuk meningkatkan penjualan - Mengelola anggaran dan sumber daya tim Saya bertanggung jawab untuk mencapai target penjualan dan meningkatkan kinerja tim, serta memastikan bahwa tim saya memiliki sumber daya dan dukungan yang dibutuhkan untuk sukses di industri farmasi.	
❖ Supervisor <i>PT. Bernofarm Pharmaceutical</i>	26 April 2021 — 2 June 2023 Bangka Belitung
- Memimpin tim sales untuk mencapai target penjualan - Mengembangkan strategi pemasaran produk farmasi - Membangun hubungan dengan dokter, apoteker, dan stakeholder - Analisis pasar dan kompetitor untuk meningkatkan penjualan - Mengelola anggaran dan sumber daya tim Saya bertanggung jawab untuk mencapai target penjualan dan meningkatkan kinerja tim, serta memastikan bahwa tim saya memiliki sumber daya dan dukungan yang dibutuhkan untuk sukses di industri farmasi.	
❖ Area Sales Manager <i>PT. Novell Pharmaceutical Laboratories</i>	15 Juli 2025 — 14 Januari 2026 Palembang
- Memimpin tim sales untuk mencapai target penjualan - Mengembangkan strategi pemasaran produk farmasi - Membangun hubungan dengan dokter, apoteker, dan stakeholder - Analisis pasar dan kompetitor untuk meningkatkan penjualan - Mengelola anggaran dan sumber daya tim Saya bertanggung jawab untuk mencapai target penjualan dan meningkatkan kinerja tim, serta memastikan bahwa tim saya memiliki sumber daya dan dukungan yang dibutuhkan untuk sukses di industri farmasi.	

PENDIDIKAN

❖ D3 Ekonomi Manajemen Perusahaan <i>Universitas Bina Darma Palembang</i>	2002 — 2005 Palembang
--	--------------------------

BAHASA

Inggris	<i>Penguasaan sangat baik</i>	Indonesia	<i>Penguasaan sangat baik</i>
---------------	-------------------------------	-----------------	-------------------------------

SURAT IZIN MENGEMUDI (SIM)

- ❖ SIM A
- ❖ SIM C

KETERAMPILAN

Pengembangan Tim	Negosiasi
Strategi Penjualan	Analisis Pasar
Perencanaan Strategis	Analisis Data Penjualan
Microsoft Office	

REFERENSI

❖ Estiko Saputro, HR Manager, PT. Ferron Pharmaceutical	HR Manager
❖ Sudewa Setya Adi, Personnel Manager, PT. Prima Medika Laboratories ☎ 021-0981 ✉ marketing@primamedika.co.id	Personnel Manager
❖ Manihl Irisna, Personnel Supervisor, PT. Bernofarm Pharmaceutical	Personnel Supervisor
☎ Tel 87 31 8680025	