



# SATRIO TRI WIBOWO

Telepon / WA : 0812 3685 5213  
E-mail : satriotriwibowo18@gmail.com  
Kota : Semarang, Indonesia

## PROFIL

---

Profesional industri farmasi (ethical product) dengan pengalaman 14 tahun dalam peningkatan penjualan, pengembangan pasar, dan pengelolaan tim. Berhasil meningkatkan penjualan hingga 25–35% serta mengembangkan area baru dengan pertumbuhan hingga 25%. Berpengalaman dalam membangun kemitraan strategis dengan manajemen rumah sakit, dokter, dan stakeholder utama

## PENGALAMAN KERJA

---

**PT Sanbe Farma**  
2012 - Sekarang

### Supervisor

2019 - Sekarang | Semarang, Yogyakarta, Kudus dan Purworejo

- Memimpin tim untuk memastikan pencapaian target dan pertumbuhan area
- Mengelola area untuk mengoptimalkan potensi dan pencapaian penjualan
- Meningkatkan demand produk ethical sebesar 25–35% melalui pengembangan area dan kerja sama dengan rumah sakit, apotek, serta praktik dokter umum dan spesialis
- Memimpin pengembangan area baru hingga mencapai pertumbuhan 25% dengan meningkatkan kinerja tim Medical Representative dan memperluas cakupan serta efektivitas aktivitas pemasaran
- Mengelola dan mengembangkan tim hingga 4 Medical Representative serta melakukan pembinaan langsung di lapangan untuk meningkatkan kualitas kunjungan dan komunikasi produk
- Mengatur perencanaan kunjungan dan memastikan aktivitas tim berjalan efektif
- Mengelola area kompetitif, menjaga aktivitas tim, dan mendorong penjualan melebihi target
- Mengidentifikasi aktivitas kompetitor untuk memperkuat posisi produk
- Membangun dan menjaga hubungan profesional dengan dokter, manajemen rumah sakit, apotek dan bagian pembelian
- Bekerja sama dengan distributor resmi serta bagian terkait untuk memastikan ketersediaan produk, kelancaran distribusi, dan pembayaran
- Melakukan monitoring kinerja tim serta memberikan solusi atas kendala di lapangan

### **Medical Representative**

2012 - 2018 | Purwokerto, Magelang dan Solo

- Mengelola area dengan pencapaian target penjualan secara konsisten
- Melakukan kunjungan rutin untuk menjaga hubungan dan memastikan aktivitas di area berjalan dengan baik
- Mengidentifikasi potensi pasar dan memantau aktivitas kompetitor untuk meningkatkan penetrasi produk

## **PENDIDIKAN**

---

### **SMAN 5 Sukabumi**

2009-2012

IPA

## **PRESTASI & PENCAPAIAN**

---

- Pencapaian Growth Tertinggi di Jawa Tengah
- Pencapaian Penjualan Tertinggi untuk Produk Fokus di Jawa Tengah
- Pencapaian Target Penjualan Terbesar di Jawa Tengah
- Pencapaian Target Penjualan 12 Bulan Berturut-turut
- Serta berbagai pencapaian lainnya dalam peningkatan penjualan dan pengembangan pasar