

ANDI AGUS SALIM

Kalimantan Tengah – Palangkaraya | 085391479997 | andisaliim@gmail.com | linkedin.com/in/andi-agussalim-palangkaraya

RINGKASAN PROFESIONAL

Area Sales Supervisor dengan 8+ tahun pengalaman di industri FMCG lintas kategori produk (personal care, skincare, F&B, dan household), berorientasi pada hasil dan ekspansi pasar. Terbiasa memimpin tim sales lapangan multi-territory, membangun serta menjaga hubungan strategis dengan key account melalui Joint Business Plan, dan berkoordinasi lintas departemen (trade marketing, logistik, finance) untuk memaksimalkan revenue. Terbukti mampu mengidentifikasi potensi pasar baru, mengevaluasi performa terhadap target secara berkala, dan menyesuaikan strategi penjualan berdasarkan data. Adaptif terhadap berbagai kategori produk consumer dan siap mentransfer pengalaman distribusi hulu-hilir ke area maupun kategori baru.

PENGALAMAN KERJA

Area Sales Supervisor | PT. ORE Internasional Distribution

Januari – Juni 2026

Kategori produk: Skincare & Beauty (Facetology, Scora, Deoxide, Hair Inc, Glamera)

- Mengeksekusi penetrasi pasar dan ekspansi distribusi 5 brand Skincare & Beauty di territory Palangkaraya, Sampit, Pangkalan Bun dan Kapuas.
- Mengembangkan dan mempresentasikan Joint Business Plan (JBP) bersama key account retailer kosmetik di Palangkaraya — membangun dan menjaga hubungan strategis jangka panjang dengan client.
- Berkoordinasi lintas departemen (trade marketing, logistik, finance) untuk memastikan eksekusi program promosi dan ketersediaan stok berjalan lancar.
- Memimpin dan mensupervisi tim sales lapangan multi-territory, mengevaluasi ketercapaian target *sell-out dan distribusi*, serta mengeksekusi tindakan korektif secara berkala..
- Membangun sistem monitoring stok dan *sell-out* harian berbasis MS Excel (formula dinamis) untuk mendukung akurasi pengambilan keputusan.

Pencapaian:

- Growth Sell Out Semester 2 2025 vs Semester 1 2026: 174%
- Register Outlet (RO) Des 2025: 107 → Jun 2026: 215 (growth 100%)
- Target vs Actual Jan – Mei 2026: 118%

Sales Supervisor | PT. Laut Timur Ardiprima, Palangka Raya

Juli 2024 – Desember 2025

Kategori produk: Personal Care, Skincare, F&B, dan Household (Skintific, Timephoria, Ovale, Ellips, Makarizo, Barber Daily, Nivea, Listerine, Johnson Baby, Natur-E, Mentos, Alpenliebe, Dettol, Vanish, Hansaplast)

- Memimpin dan membina tim sales sebanyak 9 orang lintas kategori produk consumer untuk mencapai target penjualan bulanan — membangun kemampuan beradaptasi dengan berbagai jenis produk.
- Mengidentifikasi potensi pasar baru dan memperluas jaringan outlet register sebagai bagian dari strategi ekspansi area.
- Menjalin dan menjaga hubungan dengan outlet serta key client untuk memastikan loyalitas dan repeat order.
- Berkoordinasi dengan tim lain (logistik, admin, manajemen) untuk memastikan distribusi tepat waktu dan komunikasi yang efektif.
- Menganalisis data penjualan, membandingkan performa terhadap target secara berkala, dan menyesuaikan strategi tim berdasarkan hasil analisis.
- Mengawasi standar merchandising di lapangan, memastikan kerapian display produk sesuai *planogram*, serta mengaudit kepatuhan *Pricing/HET* dan program promosi.

Pencapaian:

- Growth Omset/Sell Out 2025 (39M) vs 2024 (23M): 66%
- Register Outlet 2025: 925 Tk vs 2024: 893 Tk (growth 4%)

Salesman | PT. Laut Timur Ardiprima, Palangka Raya

2022 – 2024

- Mendistribusikan produk prioritas dan produk baru ke register outlet, memastikan ketersediaan dan display produk yang rapi tanpa kekosongan stok.
- Memastikan harga di rak sesuai dengan harga eceran tertinggi (HET) dan promosi sampai ke konsumen akhir.
- Menjaga presentase shelving dan memajang produk sesuai kaidah planogram.

Pencapaian:

- Mencapai target Active Store minimal 90% dan produk fokus bulanan minimal 85% dari total register outlet.
- Mencapai target omset dengan nilai target Rp260 juta.

Administrasi Faktur | PT. Laut Timur Ardiprima, Palangka Raya

Februari 2022 – September 2022

- Memproses Sales Order menjadi faktur dan menyiapkannya untuk pengiriman ke outlet.
- Membuat laporan penjualan dan persediaan barang, serta melaporkannya kepada pihak principal.
- Membuat administrasi logistik seperti delivery report, stock opname, retur bad stock, dan pemusnahan barang.

Claim Officer (Admin Akunting) | PT. Indomarco Adi Prima, Banjarmasin

2018 – 2021

- Melakukan pencatatan (jurnal) menggunakan aplikasi akunting SAP One.
- Membuat rekap dan rincian implementasi promosi serta melaporkannya kepada pihak principal.
- Memonitor pembayaran klaim promosi/operasional oleh principal.
- Melakukan approval setting promosi bulanan, mingguan, dan harian di sistem penjualan.

Pencapaian:

- Mencapai nilai KPI (Key Performance Indicator) 2,25 / 2,25 poin.

Administrasi | PT. Laut Timur Ardiprima, Palangka Raya

2017 – 2018

- Memproses Sales Order menjadi faktur dan menyiapkannya untuk pengiriman ke outlet.
- Membuat laporan penjualan dan persediaan barang, serta melaporkannya kepada pihak principal.
- Membuat administrasi logistik seperti delivery report, stock opname, retur bad stock, dan pemusnahan barang.
- Membuat rekap dan rincian implementasi promosi sebagai klaim, serta memonitor klaim principal.

PENDIDIKAN

Universitas Amikom Yogyakarta | *2012 – 2016*

S1 Teknik Informatika — IPK 3.10

KEMAMPUAN

Hard skill: Market Expansion & Identifikasi Potensi Pasar, Client Relationship Management, Cross-functional Collaboration, Sell-in & Sell-out Management, Coverage & Distribution, Negosiasi, KPI Monitoring, Channel Management (Modern Trade & General Trade), Territory Management, Joint Business Plan (JBP), Planogram, POSM, Reporting, Stock Monitoring, Mengemudi (SIM A & C).

Soft skill: Kepemimpinan tim, kolaborasi dan kerja sama lintas fungsi, fleksibilitas/adaptif terhadap kategori produk baru, active listening, komunikasi dan negosiasi.

Tools: Microsoft Office (Word, Excel, Outlook), Canva, SAP, aplikasi penjualan (Sales Force Automation).

Bahasa: Bahasa Indonesia (native), Bahasa Inggris (Reading & Writing proficiency).