



INDRA PARULIAN NAPITUPULU

Kontak

- *frans05.npt@gmail.com*
- *0821 6040 0809*
- *05 Desember 1979*
- *Kota Pematangsiantar, Di Sumatera Utara*

Profile

Saya lulusan S1 dari Universitas Riau jurusan Administrasi Negara. Saya berpengalaman sebagai sales dan marketing farmasi dan juga consumer goods lebih kurang 18 tahun. Saya Berpengalaman dalam membuat dan mengeksekusi strategi pemasaran. Memiliki track record yang cukup baik dalam pencapaian target penjualan, mempertahankan hubungan baik dengan usher, dan memimpin tim untuk berusaha mencapai target yang telah diberikan oleh perusahaan. Serta mampu beradaptasi dalam lingkungan kerja. Berorientasi pada hasil dan siap memberikan kontribusi nyata untuk mendukung kelancaran operasional dan pertumbuhan bisnis perusahaan.

Pengalaman Kerja

PT.PYRIDAM FARMA Tbk (Medical Refresentative), 2006 – Oktober 2008

- Duta/perwakilan perusahaan farmasi untuk mempromosikan produk (obat) kepada dokter, perawat dan apoteker.
- Melakukan edukasi kepada usher mengenai benefit daripada produk (obat) yang disampaikan
- Menjalin hubungan dengan pelanggan, melakukan survey apotik dan rumah sakit
- Pencapaian target yang telah ditentukan oleh perusahaan.

PT.DEXA MEDICA (Area Manager), 2009 – Februari 2018

- Mengembangkan peluang bisnis dan meningkatkan daya saing perusahaan terhadap kompetitor
- Memastikan kegiatan promosi sesuai dengan anggaran dan target yang ditetapkan
- Mencapai target penjualan yang telah ditetapkan perusahaan
- Mengkoordinasikan,melaksanakan,mengawasi dan mengevaluasi kegiatan promosi dan penjualan diarea
- Memberikan bimbingan dan penilaian kerja terhadap tim (*Medical Representative*)

PT.Dwi Putra Berkarya (Sales Exclusive), 2019 – April 2020

- Menambah dan mengembangkan pelanggan baru
- Memenuhi target penjualan dan bekerja berdasarkan KPI
- Mengelola proses pemesanan penjualan, termasuk penanganan keluhan dan penagihan (collection)

PT.SOHO Global Health (Koordinator) 2020 – September 2025

- Koordinasi dengan pimpinan untuk solve issue dan membuat action plan yang diperlukan
- Memastikan kinerja operasional subdist berjalan dengan baik
- Melakukan monitoring,analisa,dan evaluasi.
- Memastikan untuk mencapai target AO,Selling In dan Selling Out di area dan subdsitributor yang dihandle
- Melakukan bisnis review dengan partner bisnis (Subdistributor)
- Melakukan kegiatan promosi dan distribusi produk dichanel MT,GT dan Medical Retail

Pendidikan

S1 Ilmu Sosial – Universitas Riau (1998 – 2003)

- IPK: (3,08)

SMU Negeri 10, Medan, (1995 – 1998)

Kemampuan (Skill)

- Negoisasi
- Data Analysis
- Team Work
- Sales Force
- Disiplin dan Mandiri

Sertifikat

- Initial Training Medical Refresentative PT.Dexa Medica (Oktober 2009)
- Lutan Edukasi (Workshop Change Management (13 Desember 2014)