



RIZKY ADITHAMA

Profile

Saya adalah seorang profesional di bidang penjualan dan pemasaran dengan pengalaman lebih dari delapan tahun dalam mendorong pertumbuhan bisnis, manajemen wilayah, dan strategi pasar. Saya memiliki rekam jejak yang terbukti dalam mengelola operasional penjualan—termasuk strategi penjualan dan pengembangan pasar—di berbagai sektor, mulai dari layanan makanan dan FMCG hingga teknologi keamanan otomotif.



Work Experience

PT Invens Sukses Indonesia – 70mai Dashcam

Sales Representative Area Kalimantan Febuari 2025 – 7 Agustus 2026

- Melakukan canvassing dan kunjungan rutin ke toko atau calon pelanggan
- Menjual produk secara langsung dan secara aktif mencari peluang penjualan baru
- Mengelola proses penjualan dari awal hingga akhir, termasuk penawaran harga, penerbitan PO, serta koordinasi pembayaran dan pengiriman produk
- Membangun dan menjaga hubungan yang kuat dengan pelanggan demi memastikan kepuasan dan loyalitas
- Mencapai target penjualan bulanan dan tahunan yang telah ditetapkan
- Menyampaikan laporan berkala mengenai penjualan dan aktivitas harian

PT Laut Timur Ardiprima – Reckitt Benckiser

Sales Executive

Oktober 2024 – Januari 2025

- Memasarkan dan menjual produk perusahaan
- Melakukan kunjungan ke toko sesuai rute untuk mencari dan memproses pesanan
- Membantu proses pengembalian barang dari pelanggan
- Memeriksa stok di setiap toko dan memastikan ketersediaan produk perusahaan di toko
- Memastikan piutang dapat ditagih dan membantu proses penagihan untuk meminimalkan risiko kredit macet
- Mengkoordinasikan laporan dengan atasan

PT PROTEINDOTAMA CIPTA PANGAN – JAPFA

SPV Sales Area Kalimantan Timur

Juli 2023 – Agustus 2024

- Menyusun strategi penjualan berdasarkan analisis pasar, pesaing, dan pelanggan
- Menyusun rencana kunjungan pelanggan untuk menjaga hubungan baik dengan pelanggan
- Menyiapkan presentasi dan laporan penjualan mingguan serta bulanan
- Mencatat data harga, penjualan, dan aktivitas calon pelanggan secara akurat
- Memastikan penagihan piutang berjalan lancar dan meminimalkan risiko piutang tak tertagih
- Mengontrol ketersediaan produk bagi pelanggan & Memperluas pasar penjualan

PT Balikpapan Kulina Utama – Indoguna Utama

Sales & marketing

Oktober 2016 – Juli 2023

- Melakukan kunjungan pelanggan untuk menjaga hubungan baik dengan pelanggan
- Menyiapkan laporan penjualan mingguan dan bulanan untuk rapat dengan atasan
- Mencatat data harga, penjualan, dan aktivitas prospek secara akurat
- Memperluas pasar penjualan di wilayah dan segmen yang menjadi tanggung jawab
- Senantiasa memberikan informasi mengenai produk yang ditawarkan kepada pelanggan

 **0857-5615-5118**

 **rizkyadithama70@gmail.com**

 Perum Graha Indah Blok L No 20 RT 04
Kel. Graha Indah Kec. Balikpapan Utara,
Kota Balikpapan– Kalimantan Timur
76129

Education

SMK Negeri 1 Balikpapan
Jurusan Instalasi Listrik
1999 – 2002

Expertise

B2B Sales & B2C Sales
Technical selling
CRM & Aftersales
Microsoft office
Leadership
Negotiation

Certification & Training

Retail Sales Execution Mastery

Language

English