



ARIS SULIYONO, S.K.M

📍 Pontianak, Kalimantan Barat | 📞 0896-6134-0287 | ✉ aris.suliyono@gmail.com
SIM A & SIM C AKTIF | Area All Kalbar

PROFIL PROFESIONAL

Sales Professional dengan pengalaman lebih dari 6 tahun di industri Distribusi. Memiliki rekam jejak sebagai **Salesman Terbaik selama 2 tahun berturut-turut (2023-2024)** dan ahli dalam manajemen penagihan (collection). Sangat menguasai teritorial Kalimantan Barat. Terbiasa bekerja dengan target tinggi, mobilitas lapangan yang ekstrem, dan memiliki kemampuan negosiasi serta pemetaan wilayah yang kuat. berfokus pada pengembangan outlet, manajemen akun utama, dan penjualan produk kesehatan. Terbukti mampu membangun hubungan jangka panjang dengan rumah sakit, apotek, dan mitra bisnis, serta konsisten mencapai target penjualan tahunan. Memiliki keterampilan negosiasi dan strategi pemasaran.

PENGALAMAN KERJA

- **PT OTSUKA INDONESIA — Medical Representative Singbebas** (Singkawang, Bengkayang, Sambas) | Maret 2025 – Hingga saat ini.
 - Mengelola penetrasi produk ethical dan nutrisi di wilayah Singbebas.
 - Membangun relasi strategis dengan dokter, apoteker, dan manajemen Rumah Sakit.
 - Pencapaian Utama:**
 - Berhasil mencapai **85% dari target penjualan tahunan** hanya dalam waktu 10 bulan masa kerja.
 - Memperluas jaringan distribusi di area pelosok Bengkayang dan Sambas.
- **PT KIMIA FARMA TRADING & DISTRIBUTION – Sales Eksekutif**
Seluruh Wilayah Kalimantan Barat | 2020 – 2025
 - Merencanakan dan melaksanakan kunjungan outlet harian (RSUD, RS Swasta, Apotek, PBF, TO) serta kunjungan ke user (PPK, KPDM, Dokter).
 - Membina hubungan dengan pelanggan dan pihak internal untuk menciptakan kerja sama jangka panjang.
 - Mengembangkan outlet baru setiap bulan sesuai target (New Open Outlet).
 - Menawarkan produk Kimia Farma dan prinsipal, termasuk menjalankan program promosi dan penjualan.
 - Melakukan negosiasi harga dan pengajuan diskon ke kantor pusat.
 - Menyusun Sales Report dan Sales Forecast, serta mengelola administrasi tagihan.
 - Pencapaian Utama:**
 - **Salesman Terbaik Nasional/Cabang (Tahun 2023 & 2024):** Konsisten melampaui target tahunan di atas 100%.
 - **Pencapaian Piutang (Collection) Terbaik (Tahun 2022):** Memastikan cash flow perusahaan sehat dengan tingkat penagihan tepat waktu.
 - Berhasil membuka lebih dari 15 outlet baru (NOO) dalam waktu 12 bulan.
- **TRIBUN PONTIANAK – Mitra Kantor**
Pontianak | 2014 – 2018
 - Melakukan survei pasar, pemasaran produk media, dan penagihan pelanggan.

PENDIDIKAN

Universitas Muhammadiyah Pontianak

Sarjana Kesehatan Masyarakat – Peminatan Kesehatan Lingkungan

GPA: 3.16 | Lulus: 2018

PELATIHAN & SERTIFIKASI

- Manajemen Trainer Leadership – Kimia Farma Corporate | Maret 2025
- High Performance Sales – Akademi Trainer | Maret 2022
- Pelatihan HR Profesional – ILS Center | Desember 2021

KETERAMPILAN UTAMA

- Sales & Marketing Strategy
- Key Account Management
- Negosiasi & Presentasi
- Customer Relationship Management (CRM)
- Microsoft Office (Word, Excel, PowerPoint), Pivot, SAP
- Leadership & Team Management
- Product Marketing & Promotion

BAHASA

- Bahasa Indonesia – Good
- Bahasa Inggris – Intermediate
- Bahasa Jawa – Intermediate
- Bahasa Melayu – Basic