

CURRICULUM VITAE



Yang bertanda tangan di bawah ini :

Personal background :

Nama	: Hari Yuda Wibowo
Tempat,Tanggal Lahir	: Blitar, 14 Juli 1981
Agama	: Islam
Suku	: Jawa
Pendidikan Terakhir	: Strata I (S1) Fakultas Ekonomi Jurusan Akuntansi
IPK	: 3,22
Status	: Kawin
Alamat Rumah	: Perumahan Erfina Kencana Regency Blok Badminton 32 Pakansari Cibinong Bogor Jawa Barat
HP	: 081804901814
Email	: hariyuda.wibowo@gmail.com

Educational background :

Strata 1 (S1) Fakultas Ekonomi program studi Akuntansi Universitas Widya Gama Malang (2004)

Jobs Experience :

Medical Representative wilayah Bogor dalam Perusahaan PT Pharos Indonesia (September Tahun 2005 – September Tahun 2007)

PT Pharos Indonesia adalah Perusahaan PMDN Farmasi dengan Distributor PBF PT Antar Mitra Sembada. Sektor Perusahaan kami memasarkan di sejumlah outlet seperti Rumah Sakit, Apotek yang berada di area wilayah tanggung jawab Saya. Produk yang Saya bawaan adalah **produk ethical** khususnya divisi Injeksi. Target user adalah Anesthesi, Internist, Bedah Umum (Onkologi, Digestive, Urologi, Neurologi, Thorak), Cardiology, Obsgyn, Pulmonology, Pediatric, GP.

- Tugas Saya adalah kunjungan Rumah Sakit, detailing ke Dokter dan Survey ke Apotek Rumah Sakit, Ruang Perawatan, Ruang Operasi, Ruang ICU/CCU, Ruang VK, Ruang UGD.
- Tanggung Jawab Saya, memastikan tercapainya target Pertumbuhan sales by monthly.

Medical Representative wilayah Bogor dalam Perusahaan PT Dexa Medica (September Tahun 2007 – Januari Tahun 2012)

PT Dexa Medica adalah Perusahaan PMDN Farmasi dengan Distributor PBF PT Anugerah Argon Medica. Sektor Perusahaan kami memasarkan di sejumlah outlet seperti Rumah Sakit, Apotek yang berada di area wilayah tanggung jawab Saya. Produk yang Saya bawaikan adalah **produk ethical** khusus nya divisi Injeksi. Target user adalah Anesthesi, Internist, Bedah Umum (Onkologi, Digestive, Urologi, Neurologi, Thorak), Cardiology, Obsgyn, Pulmonology, Pediatric, GP.

- Tugas Saya adalah kunjungan Rumah Sakit, detailing ke Dokter dan survey ke Apotek Rumah Sakit, Ruang Perawatan, Ruang Operasi, Ruang ICU/ICCU, Ruang VK, Ruang UGD, Ruang Hemodialisa.
- Tanggung jawab Saya, memastikan tercapainya target pertumbuhan sales by monthly.

Area Manager wilayah Bogor dalam Perusahaan PT Dexa Medica (Februari Tahun 2012 - Desember Tahun 2016)

Tanggung jawab Saya adalah memastikan tercapainya target penjualan yang telah ditentukan oleh Perusahaan tiap bulan nya dan Growth produk di setiap lini outlet atau relasi Rumah Sakit baik swasta maupun pemerintah. Tugas Saya adalah :

- Mengetahui potensi pasar dalam areanya berdasarkan data survey.
- Mengawasi dan men-supervisi MR yang ada di bawah tanggung jawabnya, serta memberikan pembinaan untuk memastikan MR memahami dan melakukan pekerjaannya dengan baik dan benar.
- Merencanakan penggunaan biaya sesuai dengan anggaran yang sudah ditetapkan.
- Melakukan penilaian kinerja terhadap MR, sebagai berikut : A/T Total Sales Area, Prosentase Growth Sales, presentase Sales co promosi, A/T Product focus dan Super Focus Sales, A/T New Product Sales, E/S Marketing Expense (SP2 & Discount principle), dan E/S Operational Expense.
- Mem-break target berdasarkan historical sales atau rata-rata sales di masing-masing lini dan potensi area diperoleh dari data internal & eksternal.
- Melakukan join visit dengan MR dan melakukan morning session di setiap minggunya.
- Mengevaluasi kinerja sales harian, mingguan, bulanan dan mempresentasikan ke NSM, HMS, Direktur Marketing dan GPM.
- Membuat forecast produk sebulan 2x ke APJ/Kepala Gudang (Logistik).
- Menguasai produk knowledge.
- Menjalin hubungan baik dengan user, distributor, outlet dan pihak terkait.

Sales Supervisor Healthcare wilayah Jabodetabek, Jabar dalam Perusahaan PT Aneka Gas Industri Tbk (Februari Tahun 2017- April Tahun 2018)

PT Aneka Gas Industri Tbk adalah Perusahaan yang memproduksi dan memasarkan gas industri maupun peralatan instalasi gas medis, di sektor industri maupun Rumah Sakit. Fokus pekerjaan kami adalah pemasangan instalasi gas medis, pemasangan nurse call dan pneumatic tube system, MOT. Produk pemasangan instalasi Saya semua Import dari China, USA, Jerman, Jepang.

Tanggung jawab Saya adalah memastikan tercapainya target penjualan yang telah ditentukan oleh Perusahaan tiap bulan nya dan Growth di setiap project Rumah Sakit baik swasta maupun pemerintah. Tugas Saya adalah :

- Membuat plant untuk kunjungan ke relasi Rumah Sakit dengan Salesman ,kontraktor, maupun konsultan yang terkait dengan pembangunan Rumah Sakit. Seperti Kontraktor Adhi Karya, Adhi Persada Gedung, PP, Waskita, Total Bangun Persada dll.
- Mengawasi dan men-supervisi Salesman yang ada di bawah tanggung jawabnya, serta memberikan pembinaan untuk memastikan Salesman memahami dan melakukan pekerjaannya dengan baik dan benar.
- Membuat Bill Of Quantity dengan pihak yang terkait dengan pembangunan Rumah Sakit dan membuatkan document tender serta melakukan klarifikasi tehnik beserta penawarannya hingga proses deal dengan pihak pemberi kerja
- Melakukan join visit dengan salesman dan melakukan morning session di setiap hari nya.
- Melakukan slide presentasi ke pihak Rumah Sakit, kontraktor dan konsultan tentang produk produk yang Saya bawa, guna memperjelaskan exclusive benefitnya dibandingkan dengan yang lain.
- Membuat estimasi stok barang yang ada di gudang guna mengantisipasi kekosongan barang dari flowmeter, sunction, pipa, wall outlet gas, master alarm (yang berkaitan dengan kebutuhan material proyek Rumah Sakit).
- Memastikan tagihan project yang dilakukan oleh Salesman, sesuai dengan waktu atau persyaratan yang ditentukan oleh pihak Perusahaan untuk Rumah Sakit atau kontraktor dari DP, on progress sampai retensi.
- Mengevaluasi kinerja Sales secara periodik.

Area Sales Manager wilayah Bogor, Depok dalam Perusahaan PT Tigasatu Medika Pratama (Mei Tahun 2018 – September Tahun 2020)

PT Tigasatu Medika Pratama adalah Perusahaan Distributor Alat Kesehatan yaitu menjual alat USG (Ultrasound). Produk yang kami pasarkan adalah dari prinsipel GE (General Electric) yaitu USG dengan type : Logiq P7 R2 dan R3, Logiq P9 R2 dan R3, Logis S7 XD Clear, Logiq S8 (Fibroscan dan Biopsy), Invenia Abus (Breast Cancer). Target user Saya adalah Dokter Radiologi/Radiografer, Dokter Internist, Dokter Jantung, Dokter Bedah (Urologi, Syaraf), Dokter Syaraf beserta pejabat terkait Rumah Sakit yaitu Bagian Pengadaan/PPTK, Kabid Medis, Direktur Rumah Sakit.

Tanggung jawab Saya adalah memastikan tercapainya target penjualan yang telah ditentukan oleh Perusahaan tiap bulan atau semester nya dan Growth di setiap Rumah Sakit baik swasta maupun pemerintah. Tugas Saya adalah :

- Mengawasi pergerakan pesaing dengan mengidentifikasi dan menilai karakter produk, dan harga.
- Bekerjasama dengan tim penjualan, tim pemasaran untuk merencanakan metode pemasaran.

- Membina relationship dengan pihak Rumah Sakit serta mengadakan demo alat sebelum membeli, guna meyakinkan kalau alat yang kita punya bekerja dengan baik, menjamin sparepart after sales, garansi lebih bagus pelayanan nya.
- Memperluas basis penjualan.
- Merencanakan, menerapkan dan mengelola strategi penjualan secara keseluruhan.
- Mengembangkan dan melaksanakan rencana strategis untuk mencapai penjualan.
- Mengevaluasi kinerja sales secara periodik.

Sales Manager Healthcare wilayah Seluruh Indonesia dalam Perusahaan PT Insan Trikarsa Medika (Oktober Tahun 2020 – Sekarang)

PT Insan Trikarsa Medika adalah kontraktor instalasi gas medis, nurse call system dan memasarkan peralatan instalasi gas medis, khususnya di sektor Rumah Sakit. Produk yang Saya pasarkan adalah Produk import dari China, USA. Saya biasa melakukan join dengan pihak Kontraktor (BUMN/Swasta), Konsultan, Direktur Rumah Sakit, IPSRS Rumah Sakit/Kabid Medis, PPTK/Bagian pengadaan barang dan jasa.

Tanggung jawab Saya adalah memastikan tercapainya target penjualan yang telah ditentukan oleh Perusahaan tiap bulan nya dan Growth di setiap project pembangunan Rumah Sakit baik Swasta maupun Pemerintah. Tugas Saya adalah :

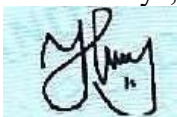
- Merencanakan, menerapkan dan mengelola strategi penjualan secara keseluruhan.
- Berkontribusi dalam kegiatan pencapaian profitabilitas Perusahaan.
- Memperluas basis penjualan.
- Melakukan maintenance pada pelanggan yang sudah ada.
- Menangani keluhan pelanggan.
- Melakukan pengembangan strategi Perusahaan dalam hal pemasaran.
- Menjelaskan dan merencanakan bisnis pelanggan tentang produk, pelayanan paket, harga, syarat kredit dan batas kredit.
- Mengatur anggaran pemasaran cabang berdasarkan perencanaan bisnis Perusahaan.
- Melakukan evaluasi kegiatan pemasaran secara berkala dalam rangka peningkatan kinerja.
- Membangun dan memelihara hubungan kerja secara profesional baik secara internal maupun eksternal.

Training/Pelatihan :

- Initial Training Medical Representative PT Dexa Medica, *Certificated*
- Change Management PT Lutan Edukasi, *Certificated*

Demikian Curriculum Vitae ini Saya buat, dengan sebenar-benarnya.

Hormat Saya,



Hari Yuda Wibowo