



Curriculum Vitae

Pribadi

Nama	Remmy Mareta Permana
Alamat	Perum sindang palay Jl bougenvile no 149 Rt 04 Rw 05 Ds. sindang palay Kec cibeureum, 43164 Sukabumi
Nomor telepon	0813-9803-6351
Email	remmy.mareta@gmail.com

Profil

Lulusan diploma 3 management sangat berpengalaman di dunia sales dan marketing, mampu melakukan presentasi di lingkungan yang profesional, menguasai word dan excel bisa di andalkan untuk menjadi leader yang baik yang bisa memberikan solusi bagi setiap masalah yang terjadi. mencari posisi sebagai Area Sales Manager di area Jawa barat, siap berkerja dan berorientasi terhadap pencapaian target.

Pengalaman kerja

Feb 2008 - Agu 2010

Sales koordinator

PT INBISCO NIAGATAMA (MAYORA), Bandung

- Menjabarkan target penjualan tahunan dalam target bulanan dan melaksanakan pembagian target kepada masing - masing salesman.
- Menjabarkan dan menetapkan Program program yang berjalan sesuai dengan karakteristik pelanggan.
- Membuat activity plan bulanan untuk masing-masing salesman.
- Training dan coaching salesman
- Monitoring activity salesman

Agu 2010 - Jul 2016

PIMDA

PT DEXA MEDICA, CIREBON, BALI, YOGYAKARTA

- Menetapkan target penjualan secara kuantitatif dan kualitatif untuk timnya berdasarkan analisis pasar dan kapasitas tim.
- Merekrut anggota tim penjualan dan menyediakan pelatihan yang diperlukan agar mereka bisa bekerja secara efisien dan efektif.
- Mengawasi kinerja tim, memberikan umpan balik, dan mengevaluasi kinerja individual serta kolektif.
- Mengumpulkan dan menganalisis data penjualan untuk memahami tren pasar, kebutuhan pelanggan, dan kinerja produk atau layanan.
- Membuat dan mengimplementasikan strategi penjualan dan pemasaran di wilayahnya, termasuk promosi jika diperlukan.
- Bertanggung jawab atas pengelolaan anggaran penjualan dan pemasaran di wilayahnya, termasuk pengeluaran untuk promosi, sponsor, dan insentif.
- Berkoordinasi dengan departemen lain seperti pemasaran, keuangan, dan logistik untuk memastikan operasional yang lancar.
- Membuat laporan periodik yang menunjukkan kinerja tim, progres terhadap target, dan rencana tindak lanjut.
- Menjalin dan mempertahankan hubungan baik dengan pelanggan besar atau klien strategis, serta mengidentifikasi peluang untuk up-selling atau cross-selling.
- Mengidentifikasi peluang dan ancaman di pasar melalui riset dan analisis kompetitif.
- Cepat dan efisien dalam menangani masalah atau keluhan dari pelanggan atau anggota tim.
- Memastikan bahwa semua aktivitas penjualan dan pemasaran mematuhi hukum dan peraturan yang berlaku.
- Menyesuaikan strategi dan taktik berdasarkan perubahan di pasar atau respon dari pelanggan.

	• Melaporkan langsung kepada manajemen tingkat atas tentang perkembangan dan tantangan di area yang diawasinya.
Jul 2016 - Mei 2024	AREA SALES MANAGER DELTOMED LABORATORIES, JAWA BARAT • Menetapkan target penjualan secara kuantitatif dan kualitatif untuk timnya berdasarkan analisis pasar dan kapasitas tim. • Merekrut anggota tim penjualan dan menyediakan pelatihan yang diperlukan agar mereka bisa bekerja secara efisien dan efektif. • Mengawasi kinerja tim, memberikan umpan balik, dan mengevaluasi kinerja individual serta kolektif. • Mengumpulkan dan menganalisis data penjualan untuk memahami tren pasar, kebutuhan pelanggan, dan kinerja produk atau layanan. • Membuat dan mengimplementasikan strategi penjualan dan pemasaran di wilayahnya, termasuk promosi jika diperlukan. • Bertanggung jawab atas pengelolaan anggaran penjualan dan pemasaran di wilayahnya, termasuk pengeluaran untuk promosi, sponsor, dan insentif. • Berkoordinasi dengan departemen lain seperti pemasaran, keuangan, dan logistik untuk memastikan operasional yang lancar. • Membuat laporan periodik yang menunjukkan kinerja tim, progres terhadap target, dan rencana tindak lanjut. • Menjalin dan mempertahankan hubungan baik dengan pelanggan besar atau klien strategis, serta mengidentifikasi peluang untuk up-selling atau cross-selling. • Mengidentifikasi peluang dan ancaman di pasar melalui riset dan analisis kompetitif. • Cepat dan efisien dalam menangani masalah atau keluhan dari pelanggan atau anggota tim. • Memastikan bahwa semua aktivitas penjualan dan pemasaran mematuhi hukum dan peraturan yang berlaku. • Menyesuaikan strategi dan taktik berdasarkan perubahan di pasar atau respon dari pelanggan. • Melaporkan langsung kepada manajemen tingkat atas tentang perkembangan dan tantangan di area yang diawasinya. • Mempresentasikan hasil kerja terhadap stick holder serta memberikan rencana perbaikan kerja
Jun 2024 – Mei 2026	REGIONAL SALES MANAGER AREA INDOBAR PT TROPICA MAS PHARMACEUTICAL • Membuat dan mengembangkan strategi penjualan untuk memaksimalkan penjualan tim di bawahnya. • Merencanakan dan memonitor pencapaian target penjualan. • Memastikan target omzet tercapai. • Mengembangkan tim sales & promosi. • Membuat sales forecast. • Mengembangkan jaringan pemasaran.

Pendidikan dan Kualifikasi

Agu 1997 - Agu 2000	Diploma 3 Politeknik ICB, Bandung • Aktive sebagai senat mahasiswa dan ikut dalam organisasi ke mahasiswaan
---------------------	---

Minat

Olah Raga

Referensi

Referensi tersedia berdasarkan permintaan.

Keahlian

PRESENTASI



KOMUNIKASI



ORGANISASI



KERJASAMA

