

HAFIZUR RACHMAN

Branch Manager

Pekanbaru, Indonesia | HP: 082386998308 | Email: pekanbarugaleri@gmail.com | LinkedIn : <https://id.linkedin.com/in/rachmanhafizur>

RINGKASAN

Profesional dengan lebih dari 8 tahun pengalaman di bidang manajemen cabang, supervisi area, dan pengelolaan key account. Memiliki rekam jejak dalam mengelola operasional cabang, memimpin tim penjualan, serta membangun hubungan strategis dengan pelanggan utama. Berpengalaman sebagai Branch Manager Dan Area Supervisor (5 tahun), serta sebagai Key Account Supervisor (3 tahun) dengan fokus pada pencapaian target, efisiensi operasional, dan pengembangan bisnis jangka panjang. Terbukti mampu meningkatkan performa penjualan, memperluas pangsa pasar, dan memperkuat loyalitas pelanggan melalui strategi yang terukur dan berbasis data.

PENGALAMAN

PT SUPRA PRIMATAMA NUSANTARA – Pekanbaru, Indonesia

Branch Manager (Juli 2025 – saat ini)

- Handle Operational branch dari sisi administrasi dan sales di area.
- Melakukan pengembangan dan akusisi area bersama tim Property.
- Melakukan Expansi untuk wilayah baru dengan mengakusisi jual beli Ruko/Lahan untuk dijadikan titik branch baru.
- Melakukan kolaborasi dengan berbagai divisi seperti legal, network operation, facility, outsourcing, finance, human resource dan marketing.
- Melakukan audit petty cash dan stok opname inventaris branch.
- Melakukan kegiatan brand marketing di area.
- Melakukan negosiasi dengan customer B2B dan Retail untuk fokus target dan Revenue Branch.

PT MACROPRIMA PANGANUTAMA – Sumatera Bagian Tengah, Indonesia

Key Account Sumatera (Maret 2025 - Mei 2025)

- Melakukan hubungan baik dan negosiasi dengan Buyer outlet LKA.
- Melakukan kegiatan branding, sewa, listing, promosi, event dan develop outlet Pareto.
- Membawahi Team MD 6 orang dan SPG 7 orang wilayah Pekanbaru, Batam, Padang.
- Bisnis Review dengan outlet Pareto.
- Melakukan koordinasi dengan ASM dan ASS untuk pengembangan outlet di area cover MT LKA.

PT FOKUS RITEL NUSAPRIMA – Pekanbaru, Indonesia

Key Account Supervisor (Februari 2024 - Februari 2025)

- Melakukan hubungan baik dan negosiasi dengan Buyer outlet LKA.
- Melakukan koordinasi dan Bisnis Review dengna outlet NKA.
- Menjaga service level outlet LKA dan NKA (Indomaret, Indogrosir, Alfamart).
- Monitoring OA untuk listing produk untuk menambah value omset.
- Manajemen team area; 1 (satu) MD, 3 (tiga) SPG.
- Memastikan planogram saat kunjungan outlet LKA dan pemastian AVIS di toko.
- Membuat forecast untuk Sell In distributor dan Sell Out distributor.
- Menjalankan program trading term, setting promo di LKA seperti baik On PO/Off PO (Rafaksi).
- Membawahi 2 (dua) Sales Exclusive dan 1 (satu) Supervisor distributor.
- Bisnis Review perkuartal dengan distributor.
- Kontrol budget, cost ratio program di Outlet.

PT TUMBAKMAS NIAGASAKTI – Kalimantan Timur dan Utara, Indonesia

Field Sales Supervisor (Agustus 2022 - Februari 2024)

- Monitoring produktivitas distribusi barang.
- Briefing team sales dan memberikan problem solving dari temuan yang ada di area kerja.

- Pengembangan area distribusi (RO, EO, EC, ET SKU) dengan mempertimbangkan operasional Partner Distributor.
- Membuat PO (Purchase Order) untuk pemenuhan barang Partner Distributor, Monitoring kiriman barang dari Logistik ke Gudang Distributor.
- Melakukan negosiasi ke outlet WHS/SO.
- Monitoring AR (Credit).
- Membuat Report Daily, Weekly dan Monthly yang diberikan kepada pimpinan.

PT INDOMARCO PRISMATAMA – Pekanbaru, Indonesia

Area Supervisor (Februari 2018 - Juli 2022)

- Melakukan report sales harian dengan memanfaatkan promosi nasional yang berjalan sesuai periode dengan pencapaian 100% average tiap bulan.
- Melakukan penerapan FEFO (First Expired First Out) untuk setiap produk di toko indomaret untuk meminimalisir barang rusak serta memanfaatkan program modul promosi untuk item slow moving.
- Mengontrol barang hilang dengan melakukan stock opname untuk produk rawan hilang serta menganalisa hasil audit dari tim IC (Inventory Control) dengan penerapan GERBANG (Gerakan Anti Barang Hilang). Menjalankan cek CCTV dan sidak brangkas rutin di toko indomaret.
- Melakukan coaching & conseling kepada tim toko agar menekan angka turn over karyawan.
- Memberikan apresiasi dan motivasi kepada karyawan tiap bulan.
- Melakukan koordinasi antar departemen dalam melakukan problem solving untuk mendapatkan toko yang sehat dan prima.
- Memonitor kinerja operasional toko indomaret dengan KPI achievement dan process yang telah ditentukan standarnya oleh cabang sebagai target penilaian perusahaan.

PENDIDIKAN

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SULTAN SYARIF KASIM (2012 - 2017)

S1 Teknik Informatika - IPK 3,37

KEMAMPUAN

- *Retail Sales Coordinator, Area Sales Coordinator, Negotiation, Leadership, Good Communication, Problem Solving, Analytical, Management.*
- *Reporting, Pivot Excel, Vlookup/Hlookup, Program DMS, Microsoft Office, SQL Database Administrator, Digital Marketing, Algoritma & Flowchart, Desain Grafis, Media Sosial Experience.*