

Curriculum Vitae

I. Data Diri

Nama : GERRY JANUAR SADELI, S.E
Alamat : JL. Karasak Utara I/ I No. 3, Bandung
Tempat dan Tanggal Lahir : Bandung, 23 Januari 1995
Kewarganegaraan : Indonesia
Agama : Katolik
Status : Belum menikah
Jenis kelamin : Laki-laki
Telepon : 085861441995
Email : Gerryjanuars@gmail.com
Hobi : Menghabiskan waktu dengan teman, menonton, kuliner, touring, berorganisasi, merangkai sebuah acara dan rencana kerja



II. Latar Belakang Pendidikan

1. Universitas Widyatama 2013 - 2017
2. SMA Santa Maria 1 Bandung 2009 – 2013
3. SMP Yos Sudarso Bandung 2006 – 2009
4. SD Yos Sudarso Bandung 2001 – 2006

III. Keterampilan

Komputer: 1. Ms Word, Ms Excel, Ms Power Point
2. SAP Fundamental
3. SAP Sales and Distribution
4. Sales Data Analyst
5. Negotiation and Promotion
6. Achievement monitoring EAO
7. Marketing Intelligence
8. Key Account and area Development
9. Territory Sales Management
10. Team Building (training, coaching, mentoring)

IV Pengalaman Kerja

1. MT Sales Supervisor GT AB2 PT Arta Boga Cemerlang depo Purwakarta. (Maret – Nopember 2018)
2. Sales Representative area Jawa Barat Divisi Stationary PT Asaba Utama Corporatama. (Januari – Desember 2019)
3. Sales Koordinator Oli Motor Grand CV Daya Abadi Sentosa. (Februari 2021 – Juli 2022)
4. Medical Representative area Bandung Selatan PT Metiska Farma (Januari 2023 – Januari 2026)
5. Medical Representative area Bandung Tengah PT Dexa Medica (Februari 2026 – Sekarang)

V Ikhtisar Pengalaman Kerja

- Memiliki pengalaman dalam menangani Consumer Goods khususnya minuman.
- Memiliki pengalaman menangani produk Stationary seperti pulpen, lem dan heker.
- Mengetahui area Jabar (Bandung - Cianjur – Sukabumi – Karawang – Purwakarta – Pamanukan – Subang – Sumedang – Garut – Tasikmalaya – Ciamis – Banjar – Jatibarang – Indramayu – Cirebon).
- Mempunyai hubungan baik dengan Customer Pareto baik saat di Consumer Goods maupun saat di Stationary.
- Mempunyai hubungan baik dengan beberapa institusi seperti BPR, Sekolah, Restoran dsb.
- Diberi tanggung jawab melakukan Branding dan Event untuk Marketing Activity, Cth: Bekerja sama dengan salah satu BPR di Bandung untuk pengadaan pulpen sekaligus Branding pulpen merk Piccolo dengan nama institusi mereka.
Bekerja sama dengan sekolah SD negeri untuk membuat event mewarnai dsb.
Melaksanakan dan memantau event nasional di salah satu restaurant di Bandung selama 3 bulan berturut.

Tugas & Tanggung Jawab MT Sales Supervisor GT AB 2

1. Mencapai target sales dan omset growth yang ditetapkan perusahaan baik secara vertikal maupun horizontal.
2. Monitoring EC, ECKP, AT, IT dan EC Global Sales secara daily, weekly dan Monthly supaya sesuai standar yang ditetapkan.
3. Monitoring data distribusi produk di setiap outlet dan aktivitas transaksi yang dilakukan outlet berdasarkan EC, ECKP, AT, IT dan EC Global yang didapatkan oleh Sales.
4. Monitoring insentif setiap Sales berdasarkan pencapaian mereka dari produk yang dijual.
5. Monitoring tagihan toko2 terutama toko2 yang Bad Debt.
6. Briefing Sales setiap pagi untuk melaksanakan program penjualan dari perusahaan terhadap produk2 yang harus dijual.
7. Review setiap sales di akhir bulan, memberikan training coaching dan mentoring bagi yang belum maksimal dalam kinerjanya.
8. Monitoring stok barang dan koordinasi dengan LDC mengenai ketersediaan barang dan mengatur jadwal pengiriman barang baik untuk depo maupun kiriman prioritas untuk toko.
9. Membina relasi dengan agen2 besar dan memastikan kebutuhan produk mereka terpenuhi.
10. Membentuk tim yang solid mulai dari kuli, kalog, asp, sales, admin, kasir, audit dan supervisor operational guna kelancaran seluruh target depo.

Tugas & Tanggung Jawab Sales Representative area Jawa Barat divisi Stationary

1. Mencapai target sales dan omset growth se-Jawa Barat berdasarkan target dari BM.
2. Mencapai target Marketing Activity seperti program branding, event dsb.
3. Membuat pengajuan program baik sales ataupun promosi untuk toko2 potensiguna membantu omset growth baik secara vertical maupun horizontal se-Jawa Barat.
4. Monitoring program yang sedang berjalan di outlet baik dari produk local atau import agar seluruh outlet yang mengikuti program mendapatkan reward yang diberikan perusahaan.
5. Memastikan Sell In dan Sell Out berjalan sesuai rencana yang sudah dibuat.
6. Monitoring pencapaian Sales dan program yang dijalankan Sales ke outlet.
7. Menjaga hubungan baik dengan agen dalam kota maupun luar kota.
8. Menjaga hubungan baik dengan purchasing Yogya, Borma, Tokma, Indomaret dan Modern Trade local stationary se-Jawa Barat.
9. Melakukan deal dengan Modern Trade ataupun pemain ATK yang berpotensi.
10. Melakukan koordinasi jadwal pengiriman barang dari Asaba ke outlet, mengontrol AR dan retur barang khususnya dari Modern Trade.

Tugas & Tanggung Jawab Sales Koordinator Oli Motor Grand

1. Memastikan bengkel motor paham tentang produk oli yang ditawarkan.
2. Memastikan pertumbuhan dan pendistribusian produk oli Grand di wilayah Bandung dan sekitarnya.
3. Monitoring salesman agar mencapai target yang diberikan oleh Pabrik.
4. Membuat program marketing seperti promosi untuk bengkel agar mau membantu menjual produk Oli Grand.
5. Membuat program sell in guna mendorong omset perusahaan.
6. Monitoring tagihan outlet yang ada, melakukan sistem tebang pilih terhadap outlet yang berpotensi dan tidak berpotensi.
7. Memastikan service level berjalan sesuai standar yang ditetapkan perusahaan.
8. Melakukan deal dengan outlet potensi dan menjaga relasi dengan outlet pareto.
9. Memastikan program khusus untuk outlet pareto dari pabrik berjalan dengan baik.
10. Membangun tim yang solid mulai dari tim Back Office hingga tim lapangan agar operasional perusahaan berjalan maksimal.

Tugas & Tanggung Jawab Medical Representative PT Metiska Farma

1. Menjaga hubungan baik antara PT Metiska Farma dengan Dokter yang sudah lama bekerja sama khususnya di area Bandung Selatan.
2. Mencapai target yang sudah ditetapkan oleh perusahaan.
3. Melakukan survey baik melalui pengadaan di Rumah Sakit, Klinik ataupun Apotek.
4. Melakukan event seperti RTD dsb terhadap dokter yang berpotensi.
5. Melakukan kegiatan administrasi dan monitoring guna memastikan KPI yang ditetapkan perusahaan.
6. Melakukan koordinasi dengan pihak sales distributor mengenai penyampaian program campaign supaya dapat terlaksana di area agar sales bisa meningkat.
7. Monitoring working process harian baik EC, AT, OT dari rutinitas harian guna menjaga sales.
8. Mencari Dokter Baru potensi setiap bulannya guna menjalankan aktifitas Find and Replaces agar tercipta sales growth.

Tugas & Tanggung Jawab Medical Representative PT Dexa Medica

9. Menjaga hubungan baik antara PT Dexa Medica dengan Dokter yang sudah lama bekerja sama khususnya di area Bandung Selatan.
10. Mencapai target yang sudah ditetapkan oleh perusahaan.
11. Melakukan survey baik melalui pengadaan di Rumah Sakit.
12. Melakukan event seperti RTD, PP dsb terhadap dokter yang berpotensi.
13. Melakukan kegiatan administrasi dan monitoring guna memastikan KPI yang ditetapkan perusahaan.
14. Melakukan koordinasi dengan pihak sales distributor mengenai penyampaian program campaign supaya dapat terlaksana di area agar sales bisa meningkat.
15. Monitoring working process harian baik EC, AT, OT dari rutinitas harian guna menjaga sales.
16. Mencari Dokter Baru potensi setiap bulannya guna menjalankan aktifitas Find and Replaces agar tercipta sales growth.

Prestasi:

1. Ranking 1 omset global dari Juni sampai Oktober 2018 di PT Arta Boga Cemerlang.
2. Depo pertama yang berhasil membuat double growth omset di wilayah Jabar Utara PT Arta Boga Cemerlang.
3. Ranking 3 produk Import pulpen Zebra Nasional periode Februari sampai Juni 2019 PT Asaba.
4. Ranking 3 produk Import pulpen Zebra Nasional periode Agustus sampai Nopember 2019 di PT Asaba.
5. Ranking 2 Growth Omset produk local pulpen Zebra Nasional periode Januari sampai Nopember 2019 di PT Asaba.
6. Proyek ATK Go Kelontong pertama yang berhasil diterapkan se-Indonesia.
7. Membuat Achievement Growth Product tercepat untuk kategori Main Dealer oli Grand pulau Jawa periode bulan Mei sampai Juli 2021.
8. Kontrol tagihan distributor terbaik bulan Oktober sampai Desember 2021.
9. Ranking 2 produk Oli Semi-Synthetic Pulau Jawa periode bulan April 2022.
10. Juara 1 produk kontes se-Jawa Barat bulan Maret 2023 PT Metiska Farma.
11. New Comer Sales growth TW 1 dan TW 2.
12. Growth team Trading terbaik PT Metiska Farma.



UNIVERSITAS WIDYATAMA

Bandung - Indonesia
FAKULTAS BISNIS DAN MANAJEMEN

TRANSKRIP AKADEMIK

Nama : GERRY JANUAR

No Transkrip : 12374/A.01.01.e/FBM/X/17

Tempat /Tgl. Lahir : BANDUNG/23 Januari 1995

Tahun Akademik : 2017/2018

Nomor Pokok : 0213U028

Program Studi : Manajemen/S1

Jenis Kelamin : LAKI-LAKI

Status: Terakreditasi No: 091/SK/BAN-PT/Ak-XV/II/2013

Kode MK	Mata Kuliah	SKS	Nilai	Kode MK	Mata Kuliah	SKS	Nilai
Semester 1				Semester 2			
1 0011021	Sosiologi dan Politik	3	A	1 00010010	Bahasa Indonesia : Teknik Penulisan Ilmiah	2	C
2 0011028	Matematika Bisnis & Manajemen	2	B	2 0211201	Pengantar Manajemen	3	A
3 0011031	Pendidikan Agama Katolik	2	B	3 0211202	Hukum Bisnis	2	B
4 0011040	Pendidikan Pancasila & Kewarganegaraan	2	A	4 0211203	Ekonomika Mikro	3	B
5 0012044	Matematika Bisnis & Manajemen (Praktikum)	1	A	5 0211205	Koperasi & Usaha Kecil Menengah (UKM)	2	C
6 0211109	Pengantar Bisnis	3	B	6 0211206	Statistika Bisnis I	2	B
7 0211110	Pengantar Akuntansi I	2	C	7 0211207	Pengantar Akuntansi II	2	A
8 0212111	Pengantar Akuntansi I (Praktikum)	1	A	8 0212204	Komputer Aplikasi Bisnis (Praktikum)	1	A
Semester 3				9 0212206	Statistika Bisnis I (Praktikum)	1	A
1 0211302	Statistika Bisnis II	2	A	10 02210008	Ekonomika Makro	3	C
2 0211303	Manajemen Keuangan I	3	B	11 0711001	General English	2	B
3 0211304	Manajemen Sumber Daya Manusia	3	A	Semester 4			
4 0211305	Manajemen Operasi	3	A	1 0211401	[e] Kewirausahaan I : Man. Inovasi dan Kreativitas	3	A
5 0211306	Manajemen Pemasaran	3	A	2 0211402	Perilaku Keorganisasian	3	B
6 0212302	Statistika Bisnis II (Praktikum)	1	A	3 0211403	Akuntansi Manajemen	2	A
7 0212303	Manajemen Keuangan I (Praktikum)	1	A	4 0211404	Manajemen Keuangan II	3	C
8 0212304	Manajemen Sumber Daya Manusia (Praktik)	1	B	5 0211405	Metode Riset untuk Bisnis & Manajemen	3	B
9 0212305	Manajemen Operasi (Praktikum)	1	A	6 0211406	Metode Kuantitatif	3	C
10 0212306	Manajemen Pemasaran (Praktikum)	1	A	7 0212404	Manajemen Keuangan II (Praktikum)	1	B
11 02310007	Etika Bisnis	3	B	8 0212405	Metode Riset untuk Bisnis & Manajemen (Prak)	1	A
Semester 5				9 0212407	SAP Fundamental	2	B
1 02510001	Penganggaran/Budgeting Perusahaan	3	C	10 02410003	Sistem Informasi Manajemen	3	B
2 02510002	Perpajakan	3	B	11 0711002	Academic English	2	B
3 02510003	Ekonomi Manajerial	3	B	Semester 6			
4 02510004	Bisnis Internasional	3	B	1 0011020	Bahasa Indonesia : Teknik Penulisan Ilmiah	2	B
5 02510005	Komunikasi Bisnis	3	A	2 0211605	Integrated Business	2	A
Semester 7				3 0221611	Retail	3	A
1 02710304	Perilaku Konsumen	3	A	4 02610006	Seminar Bisnis dan Manajemen	3	A
2 02710305	Riset Pemasaran/Riset Pasar	3	B	5 02610009	Manajemen Strategis	3	B
3 02710306	Strategi Pemasaran	3	B	6 34010004	Kewirausahaan II : Business Planning	3	B
4 09610002	Olah Pesaan	3	A	7 34020013	English Proficiency Certification	2	A
5 09710007	Strategi Komunikasi Media	2	A	Semester 8			
6 34020004	SAP Sales & Distribusi (M. K. bersertifikat)	2	A	1 34850001	Tugas Akhir	6	A
7 55010007	Fotography Dasar	2	B				
SKS Total : 144							
IPK : 3,32							
Tanggal Lulus : 18 Oktober 2017							
Yudisium : Sangat Memuaskan							

Dekan Fakultas Bisnis dan
Manajemen,

Dr. Tezza Adriansyah Anwar, S.Ip., M.M.
NIP. : 11210309 171



Bandung, 17 Nopember 2017
Rektor,

**UNIVERSITAS
WIDYATAMA**

Dr. Islahuzzaman, S.E., M.Si., Ak., C.A.
NIP. : 1955 1218 1986 01 1001

Nomor Seri Ijazah .7607/SL/2017



UNIVERSITAS WIDYATAMA

Bandung - Indonesia

Memberikan Ijazah Kepada : *Gerry Januar*
Tempat dan Tanggal Lahir : *Bandung, 23 Januari 1995*
Tahun Masuk : *2013*
Nomor Pokok Mahasiswa : *0213U028*
Strata Pendidikan : *Sarjana*
Fakultas : *Bisnis dan Manajemen*
Program Studi : *Manajemen*
Tanggal Lulus St : *J8 Ofio6er 2017*
a t u s . Terakreditasi berdasarkan Keputusan Badan Akreditasi Nasional Perguruan
Tinggi Departemen Pendidikan Nasional Republik Indonesia Nomor :
09 1/SK/BAN-PT/Ak-XV/5/11/2013, Tanggal 21 Februari 2013

Ijazah ini diserahkan setelah yang bersangkutan memenuhi semua persyaratan yang ditentukan, dan kepadanya dilimpahkan segala wewenang dan hak yang berhubungan dengan ijazah yang dimilikinya, serta berhakmemakai gelar akademik Sarjana Ekonomi (S.E.).

Bandung, 15 Nopember 2017

Dekan Fakultas Bisnls da

n Manajemen,

Dr. Teti A. D. Anwar, S.Ip., M.M.

2



Rebtoz,

UNIVERSITAS
WIDYATAMA

Dr. Ismail, S.Pd., M.Pd., M.Pi., C.A.



EPT CERTIFICATE

PUSAT BAHASA (ULCC) - WIDYATAMA UNIVERSITY

This is to certify that

GERRY JANUAR

STUDENT ID No. : 0213U028

has taken the EPT-UTama on

9 June 2016

with the following results:

Listening : 50

Structure : 54

Reading : 49

OVERALL : 510

Serial No. : 0085.EE.I.VII.2017

Valid until : 9 JUNE 2018

PUSAT BAHASA (ULCC)

Pustaka Loka Lt. 3, Universitas Widyatama

Jl. Cikutra No. 204A Bandung 40125 Telp. 022 -727-5855 ext. 311

ulcc.widyatama.ac.id email: ulcc@widyatama.ac.id

Bandung, July 14, 2017

Heri Hervono, S.S., M.Hum.

Head of Pusat Bahasa



Utama SAP
UNIVERSITAS WIDYATAMA



Kepada Yth:

Bapak/Ibu Pimpinan PT Mersi Farma

Di tempat

Perihal : Lamaran kerja

Dengan Hormat,

Berdasarkan informasi mengenai lowongan pekerjaan di perusahaan tempat Bapak/Ibu pimpin. Melalui surat lamaran ini saya ingin mengajukan diri untuk melamar pekerjaan di perusahaan yang Bapak/Ibu pimpin sebagai Trader area Bandung. Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Gerry Januar Sadeli

Tempat/Tanggal Lahir : Bandung, 23 Januari 1995

Jenis Kelamin : Laki-laki

Pendidikan : S1 Manajemen

Alamat : Jl. Karasak Utara I/I No. 3

Telepon/Email : 085861441995/Gerryjanuars@gmail.com

Untuk melengkapi beberapa data yang diperlukan sebagai bahan pertimbangan Bapak/Ibu pimpinan diwaktu yang akan datang, saya lampirkan juga kelengkapan data diri sebagai berikut :

1. Daftar riwayat hidup / CV
2. Ikhtisar pengalaman kerja
3. Scan Transkrip Nilai
4. Scan Ijazah
5. Scan Sertifikat TOEFL
7. Fotokopi KTP dan SIM A/C
(menyusul)
8. Pas Foto 3x4 (2 Lembar)
9. Surat lamaran kerja
10. Paklaring (menyusul)

Demikian surat lamaran ini saya buat dengan sebenarnya, besar harapan saya dapat dipanggil untuk menjelaskan kelebihan dan kekurangan saya, atas perhatian Bapak/Ibu saya ucapkan terima kasih.

Hormat saya

Gerry Januar Sadeli