



Curriculum Vitae

Data Pribadi

Nama : Agus Riyanto
Tempat /Tgl. Lahir : Sragen, 23 Juni 1982
Alamat : Jl. Lingga no.5 Gedanganak Ungaran Jawa Tengah
Agama : Islam
Telepon : **081299037481**
Email : **agus081299037481@gmail.com**

Pendidikan

AUB Surakarta lulus tahun 2005

Pengalaman Kerja

1. PT. Fonterra Brands Manufacturing Indonesia, Posisi sebagai Marketing Institution & Industrial Manager – Area Jateng & DIY.

- Coverage Channel Institution, Industrial, B2B dan Distributor Nasional atau Distributor Vendor local.
- Melakukan kunjungan terjadwal ke all Channel untuk Menggali informasi kebutuhan, aktivitas kompetitor dan Advokasi dalam rangka meng-adakan kebutuhan, menambah value dan repeatasi.
- Melakukan Strategi Branding, berkampanye dan promosi untuk membangun citra positif dan reputasi Perusahaan di mata Lembaga Institusi, Swasta dan Masyarakat sehingga tercipta hubungan relationship dan patner.
- Melayani Kebutuhan Skala Besar, Memahami atas solusi dan mengikuti prosedur tender pemerintah atau birokrasi pembelian yang ketat, Menyediakan Solusi Anggaran Terbatas, Menawarkan efisiensi biaya karena institusi biasanya beroperasi dengan anggaran yang ketat.
- Melakukan Edukasi Produk Melalui (seminar, workshop, kunjungan rutin dan update informasi), sebagai sarana Komunikasi dengan Klien dan end user.
- Riset Pasar, Analisis dan Aktivasi Digital dilakukan secara terus menerus untuk mendapatkan informasi dan memperluas jangkauan.
- Membuat Best Estimasi, melakukan monitoring secara rutin, mengidentifikasi masalah atas solusi dan mengevaluasi sesuai dengan komitmen.

2. PT. Dragon Prima Farma, Posisi sebagai Area Sales Promotion Manager – Jateng Selatan 2024 –2026.

- Koordinasi & Konsolidasi dengan 5 cabang Distributor di Area Yogyakarta, Magelang, Solo (Kacab, Area Manager, SPV) setiap Bulan Membahas perihal Target, Stock Produk, Actual sales, Coverage area, Pengembangan pasar baru, Program berjalan & Informasi dilapangan.
- Melakukan kunjungan terjadwal ke all Distributor dan melakukan Joint Visit Bersama Pic Distributor ke Outlet, memastikan stock produk tersedia dan terdisplay dengan baik di toko, mencari informasi aktivitas Produk kompetitor / sejenis & discuss dengan pelanggan untuk pengembangan produk (GT, Pharma, PBF, Modern Trade, Toko Kosmetik)
- Mencari Customer baru / NOO potensi di setiap ibukota kabupaten untuk pengembangan dan distribusi Produk.
- Melakukan Aktivitas Promosi create Demand di Channel Development, Komunitas & Sponsorship (Puskesmas, Ojol, Fun Run 5K, Jalan Sehat) Selling dan Sampling ke End User.
- Memotivasi dan Mengarahkan Team untuk memastikan strategi penjualan dijalankan dengan efektif dan efisien. Update report penjualan Team Sales untuk achive target setiap bulannya.
- Weekly Report Ke Atasan untuk Melaporkan Perkembangan dan Progres yang berjalan di Area. (Update sellin- sellout : by Produk, ND&OA, Performance distributor, Monitoring & Realisasi Program berjalan, BE & Action Plan) Report berjalan setiap minggu, Achievement 100% VS Target.

3. PT. Marguna Tarulata APK Farma (PILKITA), Sebagai Area Sales Manager Area Jateng, DIY, Cirebon (2021 – September 2024)

- Koordinasi & Konsolidasi dengan 10 cabang Distributor di Area Jateng, DIY, Cirebon (Kacab, Area Manager, SPV) setiap Bulan perihal Target, Stock Produk, Actual sales, Coverage area, Pengembangan pasar baru, Program berjalan & Informasi dilapangan.
- Membuat monitoring Penjualan All distributor (by Produk, Unit , by Outlet), Update actual Program Dan memastikan supaya berjalan sesuai Mekanisme.
- Melakukan Aktivitas Marketing dengan cara Event di Keramaian memasang booth / tenda, Spanduk MMT, Dummy Box, sticker informasi Produk, sampling Produk, dan Edukasi Produk ke Konsumen.
- Melakukan kunjungan ke all Distributor dan melakukan Joint Visit ke Outlet, memastikan stock produk tersedia dan terdisplay di toko, mencari informasi aktivitas Produk kompetitor / sejenis & discuss dengan pelanggan untuk pengembangan produk. Dengan Channel (GT, Pharma, PBF, Modern Trade, Toko Kosmetik)
- Membuat Best Estimasi Sales, Action Plan 1 bulan Berjalan supaya achievement Target.
- Performance Achievement Target Average 100% VS Target.

4. PT. Rhea Sciences Indonesia, sebagai Supervisor GT & B2B Area Jateng (2019 – 2021)

- Coverage SPG, SMD, SR, (GT, Pharma, PBF, Modern Trade)
- Bertanggung jawab terhadap area coverage dan terhadap sales target diarea. Menjalankan program-program dari pusat untuk disampaikan ke area tersebut. Menjaga hubungan relation ship yang baik terhadap Customer. Monitoring Mengevaluasi hasil kerja dari team SPG, SMD, SR.
- Koordinasi dengan Distributor Perihal Estimasi sales, Action Plan, Achievement Target,
- **Creat Demand di Chanel B2B** (Instansi pemerintah & Swasta) dan Reseller. Dengan cara mencari peluang bisnis baru, membangun dan memelihara hubungan jangka panjang dengan klien, dan meningkatkan pertumbuhan penjualan Perusahaan.

5. PT. MAHAKAM BETA FARMA, Sebagai Sales Exclusive & Koordinator (2015 – 2019)

- Coverage SPG, PBF / Distributor
- Bergerak dibidang farmasi divisi OTC Produk Multivitamin, Menguasai area semarang (GT, Toko Kosmetik, Pharma, PBF, Modern Trade)
- Bertanggung jawab terhadap area coverage dan terhadap sales target diarea. Menjalankan program-program dari pusat untuk disampaikan ke team area dan segera di eksekusi. Menjaga hubungan relationship yang baik terhadap Customer. Menganalisa pergerakan produk (penjualan, stock, display) di outlet Apotek & SPG. melakukan evaluasi dan koordinasi yang intens dengan SPG. Membuat Estimasi Sales dan action plan Satu Bulan Kedepan.

6. PT. NOVARTIS INDONESIA , Sebagai CHIEF AREA Semarang dan Solo (2009 – 2014)

- Perusahaan Farmasi Ethical & Otc (PT. Novartis Indonesia)
- Menguasai area Semarang, Solo untuk Apotek, TO (toko Obat) ,PBF(Pedagang Besar Farmasi), Modern Trade.
- Bertanggung jawab terhadap area coverage dan terhadap sales target diarea. Menjalankan program-program dari pusat untuk disampaikan ke area tersebut. Menjaga hubungan relationship yang baik terhadap Customer. Mengevaluasi hasil kerja dari team sales dan medrep (Ethical).

7. PT. Enseval Putra Megatrading , Sebagai Sales Ethical (2007 – 2009)

- Perusahaan Farmasi obat Ethical (PT. Kalbe Farma)
- Menguasai area Semarang untuk Apotek, Rumah Sakit.
- Bertanggung jawab terhadap area coverage dan terhadap sales target di area. Menjalankan program-program yang berjalan untuk disampaikan ke area tersebut.
- Membantu perjalanan surat pesanan sampai pengiriman barang ke Customer
- Menjaga hubungan relationship internal – External (Principal – Outlet).

Demikian Riwayat hidup ini saya buat dengan sebenar-benarnya, atas perhatiannya saya ucapkan terima kasih.

Hormat saya,



AGUS RIYANTO
081299037481