



Nama : **INDRA PARULIAN NAPITUPULU**
Tempat/Tgl Lahir : **Medan, 05 Desember 1979**
Email : **frans05.npt@gmail.com**
No HP : **0821 6040 0809**
Linkedin : **Indra Parulian Napitupulu**
Alamat : **Pematangsiantar, Sumatera Utara**

Profile

Saya lulusan S1 dari Universitas Riau jurusan Administrasi Negara. Saya berpengalaman sebagai profesional sales dan marketing farmasi juga consumer goods lebih kurang 18 tahun. Saya mempunyai kemampuan dalam memimpin tim, membuat dan mengeksekusi strategi pemasaran dalam mencapai target penjualan juga mempertahankan hubungan baik dengan customer pareto. Saya juga pernah mendapat piagam penghargaan sebagai best achievement dalam menaikkan penjualan. Serta mampu beradaptasi dan bekerja secara individu maupun dalam tim. Berorientasi pada hasil dan siap memberikan kontribusi positif untuk mendukung pertumbuhan bisnis perusahaan.

Pengalaman Kerja

PT.PYRIDAM FARMA Tbk (Medical Representative), Sulawesi Selatan, 2006 – Oktober 2008

- Duta/perwakilan perusahaan farmasi untuk mempromosikan produk (obat) kepada dokter, perawat dan apoteker.
- Memberikan edukasi kepada dokter dan perawat mengenai benefit daripada produk (obat) yang disampaikan
- Menjalin hubungan baik dengan usher, melakukan survey apotik, klinik dan rumah sakit
- Pencapaian target yang telah ditentukan oleh perusahaan.

PT.DEXA MEDICA (Area Manager), Pematangsiantar & Sumatera Barat, 2009 – Februari 2018

- Mengembangkan peluang bisnis dan meningkatkan daya saing perusahaan terhadap kompetitor
- Memastikan kegiatan promosi sesuai dengan anggaran dan target yang ditetapkan
- Mencapai target penjualan yang telah ditetapkan
- Mengkoordinasikan, melaksanakan, mengawasi dan mengevaluasi kegiatan promosi dan penjualan di area
- Memberikan bimbingan dan penilaian kerja terhadap tim (Medical Representative)
- Melakukan join visit dengan tim Medical Representative

PT.SOHO Global Health (Supervisor) , Pematangsiantar, 2020 – September 2025

- Koordinasi dengan pimpinan untuk solve issue dan membuat action plan yang diperlukan
- Memastikan kinerja operasional berjalan dengan baik
- Melakukan monitoring, analisa, dan evaluasi penjualan di area
- Mencapai target penjualan yang telah ditetapkan
- Melakukan join visit dengan tim
- Melakukan kegiatan promosi dan distribusi produk di chanel Apotik, Klinik dan Rumah Sakit

Pendidikan

S1 Ilmu Sosial – Universitas Riau (1998 – 2003)

- IPK: (3,08)

SMU Negeri 10, Medan, (1995 – 1998)

Kemampuan (Skill)

- Microsoft Office (Excel, Words, Pivot dan Power Point)
- Negoisasi
- Analisis data penjualan
- Team Work
- Sales & Marketing Strategy

Sertifikat

- Initial Training Medical Representative PT.Dexa Medica (Oktober 2009)
- Lutan Edukasi (Workshop Change Management (13 Desember 2014)