



HASBI ILMAWAN ANUGRAH

Professional Sales & Marketing Specialist

📍 Garut, Jawa Barat 📞 +62 81220661217 ✉ hasbililmawan20@gmail.com



PROFIL

Seorang profesional berpengalaman lebih dari 5 tahun di bidang Sales dan Marketing pada industri perbankan dan otomotif. Terbukti sukses dalam membangun hubungan pelanggan, melakukan negosiasi kontrak, serta melampaui target penjualan perusahaan. Berfokus pada pelayanan prima dan strategi pelayanan inovatif untuk meningkatkan penetrasi pasar dan memperkuat *brand positioning*.



PENDIDIKAN

Universitas Padjadjaran (UNPAD)
Sarjana Perikanan dan Ilmu Kelautan
| IPK 3.17 / 4.00



KEAHLIAN & KEKUATAN



Hard Skills: Manajemen Penjualan, Analisis Kredit, Strategi Pemasaran, Microsoft Office (Excel & PowerPoint)



Soft Skills: Negosiasi Persuasif, Komunikasi Publik, *Problem Solving*, Manajemen Hubungan Pelanggan (CRM)



Bahasa: Bahasa Indonesia (Aktif), Bahasa Inggris (Pasif)



PENGALAMAN ORGANISASI

Ketua Divisi Humas Himpunan Mahasiswa Perikanan UNPAD (2015 – 2016)

Anggota Lingkup Seni Sunda (Lises) UNPAD (2013 – 2016)

Anggota Fibbers Basketball (2013 – 2016)



PENGALAMAN KERJA



Relationship Officer (Marketing Haji) | PT. Bank Panin Dubai Syariah Tbk
April 2026 - Sekarang

- Memasarkan produk tabungan haji dan pembiayaan haji kepada calon nasabah
- Memberikan edukasi kepada calon nasabah terkait keunggulan dan syarat pendaftaran program haji yang di tawarkan oleh bank
- Melakukan pelaporan aktivitas pemasaran harian atau mingguan kepada atasan



Account Officer | Bank BPR Lima Padma Mandiri (Juni 2022 – Juli 2025)

- Mencapai target nasabah kredit Rp 1.8 Miliar/tahun (110% melampaui target) – The Best AO 2022
- Mengelola siklus kredit end-to-end, dari prospek hingga pencairan dana
- Analisis kelayakan kredit dan verifikasi data calon debitur
- Membangun jaringan untuk sosialisasi produk perbankan



Staff Marketing Funding | PT. Bank Woori Saudara Indonesia 1906, Tbk.
(Des 2020 – Mei 2022)

- Mencapai NTB (New To Bank) 3 besar nasional tahun 2021
- Menghimpun dana pihak ketiga melalui strategi cross-selling
- Menjaga retensi nasabah prioritas dengan pendekatan personal
- Mencapai target volume dana dan jumlah nasabah baru sesuai KPI



Junior Sales Executive | Toyota Budi Jaya Mobilindo - Garut
(Agustus 2018 – Nov 2020)

- Berhasil menjual rata-rata 5 unit mobil baru per bulan
- Konsultan otomotif untuk kebutuhan pelanggan
- Negosiasi harga, administrasi pemesanan, hingga koordinasi pengiriman unit
- Menjaga citra merek Toyota melalui pelayanan ramah dan after-sales