



HERRIYANTO

0821 9919 5553 | herriyanto120397@gmail.com

Perumahan Karantina Grand Belakang Sma Negri 4 Entrop
Maros, 12 Maret 1997

TENTANG SAYA

Lulusan SMK yang memiliki pengalaman di bidang penjualan (*sales/marketing*), distribusi produk ritel/farmasi, serta pelayanan operasional. Berbekal transisi karier yang dinamis melintasi industri otomotif, *Fast-Moving Consumer Goods* (FMCG), dan farmasi, saya menguasai alur proyeksi penjualan (*sell-in & sell-out*), strategi negosiasi dengan mitra bisnis, hingga tata cara pelayanan pelanggan yang komunikatif. Saya memiliki ketertarikan untuk terus mengembangkan karier di bidang komersial maupun operasional yang menuntut perpaduan antara ketelitian administratif dan kecekatan di lapangan. Dengan etos kerja yang kuat, kemauan untuk terus belajar, dan kemampuan bersinergi di dalam tim, saya senantiasa siap memberikan dedikasi terbaik guna mendukung pertumbuhan bisnis perusahaan.

PENDIDIKAN

SMK NEGRI 3 JAYAPURA
Jurusan Otomotif

2013 – 2015

PENGALAMAN BEKERJA

PT KIMIA FARMA TRADING & DISTRIBUTION | *Salesman*

April 2024 – Agustus 2026

- Melaksanakan kunjungan rutin dan membangun kemitraan dengan berbagai gerai/outlet pelanggan guna mempertahankan loyalitas mitra dan mendongkrak pencapaian omzet penjualan.
- Menyusun proyeksi target penjualan dan melaporkan data administrasi harian sebagai pelaporan.

PT KIMIA FARMA OTC | *Medical Representative (Medrep) Produk OTC*

Februari 2023 – Maret 2024

- Menyusun dan mengevaluasi data perkiraan pasokan barang masuk (*sell-in*) dan barang keluar (*sell-out*) di tingkat outlet guna memastikan ketersediaan produk kesehatan bebas (OTC) tetap optimal.
- Melakukan kunjungan berkala dan memfasilitasi kebutuhan apotek/toko ritel untuk menjaga kelancaran hubungan kerja sama dan mempercepat laju perputaran barang di pasaran.

PT KHONG GUAN | *Marketing*

Januari 2021 – Desember 2022

- Mengeksekusi strategi penjualan dan menyusun proyeksi (*forecast*) pengiriman barang dari perusahaan ke distributor (*sell-in*) hingga ke tingkat outlet (*sell-out*) guna memastikan kelancaran rantai pasok produk FMCG.
- Melakukan negosiasi bisnis dan menawarkan program promosi dengan pemilik outlet untuk mendapatkan penempatan produk (*display*) yang strategis sehingga memicu peningkatan transaksi.

PT ASTRA HONDA MOTOR | *Mekanik*

Agustus 2015 – Desember 2020

- Melakukan diagnosis, perawatan berkala, dan perbaikan pada unit sepeda motor pelanggan.
- Melayani dan memberikan edukasi/konsultasi teknis kepada pelanggan secara komunikatif.

PENGALAMAN ORGANISASI

Ikatan Pemuda Maros | *Bendahara*

1 Tahun

- Mengelola, mencatat, dan mengalokasikan arus kas keuangan organisasi secara teliti dan transparan.

KETERAMPILAN

- Penjualan & Pemasaran (*Sales & Marketing*):** Proyeksi Penjualan (*Sales Forecasting Sell-in/Sell-out*), Negosiasi, Manajemen Hubungan Distributor/Outlet, Penetrasi Pasar, dan Edukasi Produk (FMCG & Farmasi).
- Administrasi & Tools Pendukung:** Mengoperasikan Microsoft Office, Penyusunan Laporan Penjualan, Manajemen Arus Kas Dasar (Bendahara), serta Pengeditan Video Dasar (*Video Editing*).
- Pelayanan:** Interaksi Persuasif, Penanganan Keluhan Konsumen (*Complaint Handling*), dan Pemberian Solusi Teknis.
- Adaptabilitas:** Cepat menyesuaikan diri di berbagai industri, cekatan, dan tangguh menjaga produktivitas di bawah tekanan target perusahaan