



TEDDY DEFIANSYAH

SALES SUPERVISOR

MEDICAL REPRESENTATIVE



0859-0035-1410



akh.teddy90@gmail.com



VMB Blok I.19 Mekarwangi, Tanah Sereal, Bogor

DATA PRIBADI

Tempat, Tgl Lahir

Jakarta, 02 Desember 1990

Status

Menikah

Agama

Islam

PENDIDIKAN

SMA Negeri 111 Jakarta

Jurusan IPA

2006 - 2008

KEAHLIAN

Dapat mengendarai sepeda motor & mobil (manual dan matik)

Sales & Marketing

- Sales strategy
- Negosiasi
- Komunikasi
- Presentasi produk
- Analisis bisnis
- Customer relationship

Digital & Design

- Microsoft Office
- Canva
- CorelDRAW
- Adobe Photoshop

Leadership

- Team management
- Target achievement
- Coaching & mentoring
- Problem solving

PENCAPAIAN



Top Sales Produk Baru.



Supervisor Terbaik dalam Presentasi & detailing Produk.

PROFIL

Profesional di bidang sales dan marketing industri farmasi dengan pengalaman 10 tahun lebih di Novell Pharmaceutical Laboratories. Berpengalaman sebagai Medical Sales Representative dan Supervisor MSR dengan kemampuan komunikasi, negosiasi, presentasi produk, analisa bisnis, serta pengelolaan tim.

Terbiasa bekerja berdasarkan target, membangun hubungan baik dengan klien, dan mengembangkan strategi untuk meningkatkan penjualan.

PENGALAMAN KERJA

PT. Novell Pharmaceutical Laboratories

2018 - Sekarang

Sales Supervisor

- Membimbing dan mengarahkan anggota tim.
- Melakukan evaluasi terhadap pencapaian target.
- Menyusun strategi untuk meningkatkan penjualan.
- Membuat forecast stok produk untuk kebutuhan perbulan.
- Membuat laporan bulanan untuk tim dan manajer HO
- Membangun & menjaga hubungan baik dengan customer

Medical Sales Representative

2016 - 2017

- Melakukan kunjungan rutin kepada user dan calon user
- Melakukan promosi dan penjualan produk farmasi.
- Menjelaskan produk kepada customer secara jelas dan profesional.
- Membangun serta menjaga hubungan dengan pelanggan.
- Melakukan negosiasi dan pencapaian target penjualan.

PT. Best Denki Indonesia

2014 - 2016

Sales Coordinator

- Melakukan promosi dan penjualan produk elektronik
- Menjelaskan produk kepada customer secara jelas dan profesional.
- Melakukan negosiasi dan pencapaian target penjualan.
- Memonitor & Mengontrol tim SPG/SPB agar sesuai SOP perusahaan