



@ dicky368.sonic@gmail.com

☎ 081112163777 - WA 082217222777

📍 Komplek kinagara Regency Blok H No 2 RT/T
W : 03/RW 017 Kelurahan Lengkong Kecama
tan Bojong soang Kabupaten Bandung

KETERAMPILAN

Penjualan

Membangun Team Work

Penyelesaian Masalah

Mengambil Keputusan Dengan Cepat Dan Tepat

INFORMASI PRIBADI

Tanggal lahir : 18 Mei 1972

Kebangsaan : INDONESIA

MINAT

Photoshop

Berpartisipasi didalam organisasi

Berselancar melalui internet

Berenang

BAHASA

Bahasa Indonesia Bahasa English Bahasa Japan
Bahasa Sunda

Baca: Bahasa Indonesia, English, Japan,

Mandarin Tulis : Bahasa

Indonesia, English, Japan, Mandarin

OBJEKTIF

Pemasaran, Penjualan Produk Terutama di Bidang Otomotif Serta Membangun Dan Membina Team Work Untuk Menjadi Lebih Profesional Dengan Jenjang Karir Yang Menantang Untuk Menjadi Lebih Tinggi atau naik Level Didalam Satu Perusahaan

PENGALAMAN

Shimizu Sekyu United Januari 1996 - November 2000

Kordinator head

Mengatur Bahan Pasokan Minyak Premium Jadi Yang Sudah Di Olah Dari Pusat Tokyo Ke Kota Kota kecil Yang Ada Di Jepang Dan Memberikan Solusi bagi Pemasok Maupun Dealer Minyak , Sehingga Dapat Berjalan Dengan Baik Secara Continue Setiap Bulannya Yang Sudah Disesuaikan Target nya Masing Masing Delaer Premium

INDOMOBIL Bandung Januari 2000 - Januari 2005

Marketing

Menjual Produk Merk INDOMOBIL Group Terutama Merk Mazda, Nissan, Suzuki, Reanult & Volvo dgn Target Minimal 3 Unit Perbulan

PT Nusantara Jaya Sentosa Maret 2005 - Maret 2011

Kordinator Sales

Mengatur dan Memotivasi Team Sales Untuk Menjual Produk Suzuki Mobil Sesuai Target Yang Sudah Di Tentukan Sehingga Target Team Dapat di Lampau

PT Duta Cendana Adi Mandiri April 2011 - Juli 2012

Sales Supervisor

Membangun Dan Membina Team Work Untuk Menjadi Yang Terbaik Dan Memotivasi serta Memaintance Hasil Penjualan Setiap Bulan Agar Dapat Di Lampau

Wisco Mobil Agustus 2012 - Desember 2014

Sales Supervisor

Mengatur dan Membina Team Untuk Mencari Kendaraan Second 2 Nd Dengan Harga Yang Baik Dan Kwalitas Yang Baik Juga , Sehingga Dapat Memberikan Profit Yang tinggi Untuk Persusahaan

Honda Sonic Jan 2015 - Mei 2019

Sales Supervisor

Membentuk Team Work dan Memotivasi, Training, Coaching, Serta Membidik Market Share Yang Tentunya Dapat Memudahkan Target Penjualan Sales Team Secara Continue PerBulan Dengan Satu Tujuan " Sekapal " Dapat Melampau Target Yang Sudah Di Tentukan Perusahaan

Tems Check Agustus 2019 - April 2020

Sales Manager

Menganalisa hasil kerja lapangan & Membuat strategi Promosi yg Menyangkut kerjasama dgn pihak showroom sehingga menjadi network yg luas & berkembang

PENDIDIKAN

TK LEMUEL 1978

B

SD LEMUEL 1984

B

SMP LEMUEL Ekonomi B	1987
SMA YPK WIJAYA Ekonomi B	1990
UKRIDA MANAJEMEN PEMASARAN B	1995
SHIZEN NIHONGO KONSHU Bahasa Japanese B	1995
English College Bahasa ENGLISH C	1994
Bina Nusantara Komputer B	1990



DETAIL PROYEK

Pengembangan Penjualan Team Work

Team Work : Disiplin, Mengerti Tentang Produk knowledge, Bekerja Sama Dalam Team, Membangun Negoisasi Skill, Bekerja keras
 Hasil : Target Dapat Dilampaui, Menjadikan lebih Profesional dan Berkembang Secara Individu Maupun Team



PRESTASI & PENGHARGAAN

Kordinator : peningkatan Penjualan secara keseluruhan Team Supervisor :
 Menjadikan Team Yang Paling Solid Sehingga Menghasilkan Penjualan Team yang Signifikan

DICKY SANTOSO SE