



# Noerdin Syafaat Satria

Relationship Manager

## Profile

Driven Loan Officer dengan rekam jejak dalam penjualan produk simpanan dan pinjaman. Menunjukkan keterampilan interpersonal yang kuat dan layanan yang luar biasa selama proses penjualan. Relationship manager yang cakap berpengalaman dalam mengembangkan solusi khusus untuk memenuhi kebutuhan pelanggan yang luas. Kolaborator yang kuat dan pendengar aktif dengan keterampilan komunikasi verbal dan tertulis yang sangat baik. Menawarkan rekam jejak selama 12 tahun di bidang perbankan. Penasihat Pinjaman terampil bekerja secara mandiri di bawah tenggat waktu yang ketat. Terlatih dalam kepemimpinan manajemen tingkat pemula dan layanan pelanggan.

## Employment History

### Customer Service at Bank BRI, Bandung

Jun, 2009 - Jun, 2013

- Memberikan primary customer support kepada pelanggan internal dan eksternal.
- Mempertahankan kepuasan pelanggan dengan strategi berpikiran maju yang berfokus pada pemenuhan kebutuhan pelanggan dan penyelesaian masalah.
- Menanggapi permintaan pelanggan untuk produk, layanan, dan informasi perusahaan.

### Relationship Manager Mikro at Bank BRI

Jul, 2013 - Jun, 2018

- Memantau masalah dengan hati-hati dan menjangkau pelanggan untuk memberikan penyelesaian segera dan mempertahankan kepuasan.
- Menghasilkan bisnis baru dan klien rujukan dalam kemitraan dengan penasihat keuangan dan tim cabang.
- Membangun dan memelihara hubungan dengan klien baru dan yang sudah ada.
- Menganalisa kredit mikro dalam setiap permohonan nasabah eksisting maupun baru.

### Relationship Manager Ritel at Bank BRI, Bandung

Jul, 2018 - Feb, 2021

- Menghasilkan bisnis baru dan klien rujukan dalam kemitraan dengan penasihat keuangan dan tim cabang.
- Memantau masalah dengan hati-hati dan menjangkau pelanggan untuk memberikan penyelesaian segera dan mempertahankan kepuasan.
- Bekerja dengan klien untuk mengatasi dan menanggapi masalah manajemen klien dan kemitraan.
- Berkomunikasi secara teratur dengan klien untuk memahami kebutuhan, mengevaluasi penggunaan produk saat ini, dan menjual silang produk baru.
- Mencapai tujuan untuk penjualan produk dan layanan bank dan melampaui metrik kinerja untuk layanan pelanggan.
- 

## Details

Jl Riung Sauyunan V No 54  
Bandung, West Java, 40292  
Indonesia  
081993060217  
[dhienz.ns@gmail.com](mailto:dhienz.ns@gmail.com)

## Date of birth

05-03-1990

## Place of birth

Bandung

## Links

[Linkedin](#)

## Skills

Relationship building and management

Data Analytics

Sales expertise

Strategic selling

Product knowledge

## Languages

Indonesian

English

Solusi portofolio yang direncanakan setelah menganalisis kesehatan keuangan klien dan kebutuhan masa depan dengan cermat.

- Memanfaatkan teknik pencarian calon pelanggan untuk mengidentifikasi klien potensial dan menciptakan peluang untuk menjual jasa keuangan.

## Education

**Sarjana Ekonomi at Universitas Bandung Raya, Bandung**

Jul, 2008 - Jul, 2012