

EGGI FIRMANSYAH

082120658910

eggi.toyota@gmail.com



CURRICULUM VITAE

I. DATA PRIBADI

Nama : Eggi Firmansyah
Tempat tanggal lahir : Bandung, 14 April 1986
Status perkawinan : Nikah
Tinggi Badan : 167 Cm
Agama : Islam
Alamat Tinggal : Cluster Rancamanyar D.14 Rt.002/011
Desa.Rancamanyar - Kec. Baleendah
Kab.Bandung
Phone : 082120658910
email : eggi.toyota@gmail.com

II. PENDIDIKAN

1992 - 1998 SD KORPI III BALEENDAH KAB.BANDUNG
1998 - 2001 SLTP NEGRI 5 KOTA SUKABUMI
2001 - 2004 SMK PRAKRAYA INTERNASIONAL KOTA BANDUNG BIDANG.AUTOMOTIVE
2006 - 2008 Universitas Borobudur Teknik Industri (Tidak Tamat) Kalimalang Jakarta Timur

II. KETRAMPILAN

Komputer : Ms.Office, Web, Digital Marketing

III. PENGALAMAN KERJA

2004 - 2006 PT.Abadi Barindo Autotech (PT.Toyota Boshoku Indonesia Kws.Industri MM2100 Bekasi) Maintenance
2006 - 2007 PT.Astra Oto Part (AOP.JI Pegangsaan II Jakarta Timur) Sales Part
2007 - 2008 PT.Abadi Barindo Autotech (PT.Toyota Boshoku Indonesia Kws.Industri MM2100 Bekasi) Maintenance
2009 - 2010 PT.Jakarta Teknologi Utama Motor (TEKNO Kws.Industri Pulo Gadung) General Affair
2010 - 2011 PT.NUSANTARA JAYA SENTOSA SUZUKI MOBIL Sales
2011 - 2020 PT.Astra International TBK-TSO (AUTO2000 Soekarno Hatta Bandung) Sales Senior
2020 - Sekarang Sales Supervisor Honda Mobil PT Autobest Honda Sonic Bandung

IV. KEMAMPUAN

Bisa Mengkoordinir Team
Menganalisa Pasar & Menciptakan kebutuhan
Maintenance Data Base By Sistem
Kaizen Dengan Metode 7P
QCC (Quality Control Circle)
Mengadakan Event Cabang
Training Knowledge New product
Digital Marketing

V. Pengalaman Kerja di Bidang Automotive Motive

Pada Tahun 2005 Saya pernah analisa masalah problem di lingkungan kerja dengan metode QCC Juara 2 Level Toyota Bc
Pada Tahun 2009 Saya Belajar untuk prod Knowledge Sparepart Untuk Unit Kendaraan beserta sepsifikasinya

Pada Tahun 2011 - 2020 Saya Di PT Astra International TSO Soekarno Hatta & Setia Budi Bandung

1. Menjual Prod Toyota dengan Avrage rata rata 7 Unit bulan
2. Trip Luar Negri mengikuti
3. Mengurus Team Dan Membantu masalah Team
4. Membuat Event Cabang (Branding & Membuat kebutuhan,Membangun Relasi)
5. Membantu Supervisor Mencari unit (SAP & TDMS),Monitor Activity Sales,Monitor Leasing
6. Membatu Interview penerimaan salesman
7. Kontes Kaizen dengan metode 7P
8. QCC
9. Target Sesuai PDCA
- 10.Tranning New Produk
- 11.Digital Marketing & Web
- 12.Managemen Data Base sistem Paneling
- 13.Contor AR Team Dan Menjaga Kpi Sales

2020 Sampai Sekarang Saya Sales Supervisor Di Honda Mobil - Honda Sonic Bandung

- 1.Membentuk Team
- 2.Motivasi
- 3.Trainning prod knowleage Sama Selling Skill & Selling Teknik
- 4.Membangun Ralasi
- 5.Konseling & Evaluasi
- 6.Target PDCA
- 7.Problem Solving & Analisa Pasar

