

TAUTAN

LinkedIn:

<http://www.linkedin.com/in/ridhadastira>

TENTANG SAYA

Saya dikenal sebagai orang yang semangat, ulet dan bermanfaat buat orang lain. Saya mencintai dunia Otomotif memiliki penguasaan yang baik dibidang otomotif dari segi pemasaran dan penjualan. Dan saya juga sangat baik dalam mengelola database. Pencapaian terbaik saya menjadi The Best Sales Supervisor Nasional 2018 mencapai target penjualan Nasional Kolaborasi dengan Bengkel dan body Paint Auto2000 Karawang

PENGALAMAN KERJA

TOYOTA TRUST USED

CAR ASTRA

Bintaro Jakarta
Nov 2021 - Sekarang

Branch Operation Head

Mengawasi serta melakukan koordinasi dari kegiatan operasional di cabang
Memimpin kegiatan pemasaran dalam kantor cabang
Memonitor segala kegiatan operasional perusahaan
Memantau prosedur operasional manajemen risiko
Melakukan pengembangan kegiatan operasional
Melakukan Kerjasama dengan Cabang Auto2000 area DKI Jakarta

PT ASTRA
INTERNATIONAL
TOYOTA SALES
OPERATION

Karawang
Jan 2014 - Nov 2021

Sales Supervisor Auto2000 Karawang

Mengkoordinir tim penjualan, agar dapat meningkatkan tingkat penjualan dan apakah penjualan sesuai dengan target.
Membantu tim sales dan memberikan pelatihan dalam mencari, melayani dan memaintain konsumen.
Membantu mengatasi permasalahan tim sales dan ikut melakukan atau mendampingi presentasi tim sales jika diperlukan.
Membuat strategi-strategi penjualan dan mensosialisasikan kepada tim sales.
Memberikan laporan penjualan tim sales baik itu mingguan, bulanan atau tahunan.
Memonitoring aktivitas tim sales.
Memonitoring penjualan dan pembayaran customer dari tim sales.
Menentukan pemberian diskon produk kepada tim sales dengan persetujuan dari Kepala Cabang terlebih dahulu.
Mensosialisasikan dan memberitahu informasi mengenai penjualan yang baru kepada tim sales.

PT ASTRA
INTERNATIONAL
TOYOTA SALES
OPERATION

Karawang
Apr 2004 - Jan 2014

Sales Executive Auto2000 Karawang

Memberi informasi tentang produk dan layanan
Memenuhi target penjualan bulanan dan tahunan
Menghasilkan prospek penjualan melalui telepon, email atau bertatap muka langsung
Memelihara basis data Consumer Relationship Management (CRM)
Melakukan pertemuan tatap muka atau presentasi online untuk proses penjualan
Menjaga hubungan yang baik dengan klien saat ini dan yang baru
Memperiapkan dokumen invoice, kontrak hingga proposal
Menghadiri pameran dagang

PENDIDIKAN

SEKOLAH TINGGI
TEKNOLOGI TEKSTIL

Bandung
2004

Diploma Sains

SMAN 2 KARAWANG

Karawang
1999

Ijazah SMA

SMP N 1 KARAWANG

Karawang
1996

Ijazah SMA