

Joko Pono Widagdo

Branch Manager

Saya seorang Branch Manager dengan pengalaman lebih dari 5 th memimpin cabang. Berorientasi pada hasil , pencapaian visi dan misi Perusahaan .Mempunyai Reputasi yang sangat baik dalam kinerja , berorientasi pada Hasil , Visi dan Misi Perusahaan.

PENGALAMAN

Branch Manager | Suzuki PT Citra Asri Buana

01 Februari 2019 | Bogor

Memimpin Operasional cabang , dengan Strategi Pemasaran yang efektif terbukti rekam jejak berhasil meningkatkan Profit dan Penjualan secara signifikan , Membangun Team juga meningkatkan kepuasan pelanggan. Kemampuan kepemimpinan yang solid, berorientasi pada hasil, serta mampu bekerja dalam lingkungan yang dinamis dan kompetitif. Berkomitmen pada pencapaian visi dan misi perusahaan melalui pengelolaan cabang yang efektif dan efisien.

Sales Head | Suzuki PT Citra Asri Buana

01 April 2015 - 01 Februari 2019 | Karawang

Berhasil menjadi Sales Head Terbaik dalam mengelola Team dan mencapai target penjualan secara konsisten. Berfokus pada pengembangan tim sales yang solid, memaksimalkan peluang pasar, serta membangun hubungan jangka panjang dengan pelanggan dan mitra bisnis. Memiliki kemampuan kepemimpinan, komunikasi, juga analisis. Berorientasi pada hasil, inovasi, dan efisiensi.

Sales Coordinator | Suzuki PT Citra Asri Buana

01 April 2013 - 01 April 2015 | Karawang

Berhasil menjadi Sales Coordinator terbaik dalam memimpin Team penjualan. Berperan sebagai penghubung strategis antara tim sales, pelanggan, dan manajemen untuk memastikan kelancaran operasional penjualan , mengelola administrasi penjualan, serta memberikan solusi untuk meningkatkan kepuasan pelanggan.

Sales Executive | Suzuki PT Citra Asri Buana

01 Juni 2011 - 01 April 2013 | Karawang



Informasi Pribadi

Email:

jkbmno1cab@gmail.com

Nomor Telepon:

081284017329

Alamat:

Perum saung Riung Blok F7 No 09 Kondang Jaya Karawang Timur Karawang

Tanggal Lahir:

13 Maret 1978

Status Pernikahan:

Menikah

Kebangsaan:

WNI

Bahasa

- Bahasa Inggris Baik

Keterampilan

- Kepemimpinan
- Kemampuan Analitis
- Manajemen Penjualan
- Kemampuan Perencanaan dan Organisasi
- Manajemen Keuangan
- Manajemen Team
- Negosiasi dan Komunikasi

PENGALAMAN

Berhasil menjadi Sales Executive terbaik . Konsisten mencapai target penjualan kendaraan melalui pendekatan yang berfokus pada kebutuhan pelanggan dan strategi pemasaran yang efektif. Berpengalaman dalam membangun hubungan yang kuat dengan pelanggan, memberikan layanan yang berkualitas.

Pendidikan

Universitas Widya Dharma, Klaten,
Sarjana Ekonomi, 2007

Dengan pengetahuan, keterampilan, dan wawasan yang mendalam tentang Kepemimpinan, Manajemen Keuangan, Strategi pemasaran, Pengelolaan sumber daya, Pengambilan keputusan strategi, serta Analisis bisnis dalam berbagai jenis organisasi.

Keterampilan

- Kemampuan Analitis
- Manajemen Hubungan Pelanggan