



## ACHLAN SETIAN DANI S.E

### PROFILE

Achlan Setian Dani  
 Jakarta, 30 Januari 1991  
 Agama Islam  
 Status Belum Menikah

### CONTACT

Phone - Whatsapp 0822-1307-8017  
 Email - achlanseliandan30@yahoo.com  
 Alamat : Jalan Sekolah RT 004-02 No 14  
 Kel Tengah Kec Keramat Jati Jakarta Timur

### Pengalaman Kerja

**PT Modern Putra Indonesia-Kepala Toko**  
 Dari bulan Juli 2010 – Maret 2015

1. Manajemen SDM di toko
2. Menjaga toko tetap kondusif
3. Problem Solving
4. Target Oriented
5. Merchandising
6. Receiving kontrol cheking
7. Analisa data

**PT Tirta Investama Danone Aqua**  
 Tim Leader Sales MD Chanel MMKA  
 Dari bulan Mei 2015 – Januari 2019

1. Kontroling Tim chanel MMKA
2. Joint Visit dengan tim ke toko
3. Rekapitulasi Report Eksekusi tim
4. Rekapitulasi Report Promo tim
5. Rekapitulasi Report Insight Kompetitor tim
6. Cek Retur ke DC chanel MMKA
7. Problem Solving
8. Cek dan Rekapitulasi Absen Tim

**PT Tirta Lancar Sejahtera Alkaline PH8**  
 Sales Representative Chanel NKA  
 Farmers & Ranch Market  
 Dari bulan Maret 2019 – Maret 2020

1. Cover Distributor Indosari Jaya Lestari perwakilan Principle
2. Monitoring Stock Product dan Tracking Sales Distributor
3. Joint Visit dengan SMD serta SPV SMD ke Farmers dan Ranch Market
4. Target Sell in Distributor Rp 80,000,000 / bulan
5. Target Sell out ke toko Rp 65,000,000 / bulan
6. Pengajuan Promosi ke buyer

### PENDIDIKAN

- SDN Jagakarta 11 Jakarta Selatan - Lulus Tahun 2002-2003
- SMP PGRI 3 Jakarta Selatan - Lulus Tahun 2005-2006
- SMK Wali Songo Jakarta Selatan - Program Study Adm.Perkantoran Lulus Tahun 2009-2010
- Universitas Pamulang - Program Study Manajemen SDM Fakultas Ekonomi - Lulus Tahun 2017

### SKILL

- Microsoft Office
- Microsoft Word
- Microsoft Excel
- Microsoft Power Point
- Pivot Tabel
- Pivot Chart
- Sosial Media
- Email
- Analisa Data
- Kepemimpinan
- Komunikasi

### Hobi

Travelling  
 Futsal  
 Bermain Gitar

### KEPERIBADIAN

Ramah  
 Supel  
 Mudah Bergaul  
 Teliti  
 Idealis  
 Kreative  
 Optimis  
 Jujur

**PT Mitra Seribu Saudara GRC Board**  
 Sales Marketing  
 Dari bulan Juli 2020- Desember 2020

1. Menganalisa Data Base
2. Melakukan penawaran via whatsapp Bisnis kepada klien owner toko bangunan
3. Mengatur pertemuan dengan owner toko Bangunan yang mau menggunakan SKTTB
4. Presentasi kepada klien sistem SKTTB Sampai closing deal
5. Menjaga hubungan baik dengan klien Yang sudah kerja sama
6. Target Oriented 22 Implementasi / Bulan
7. Membuat Report Prospeck