

Muhamad Suladiono, S.Pd

Jl. Duta I No. 111

Cipadu Jaya, Larangan

Jakarta Barat

0812-9862-3571

suladiono.m@gmail.com

Jakarta, 22 April 2021

Kepada Yth:
Ibu Nathalia Liem
PT. Jaya Kreasi Indonesia
Jakarta

Perihal: Lamaran Pekerjaan

Dengan Hormat,

Melanjutkan penawaran Ibu Sarah terkait adanya lowongan pekerjaan dengan posisi “ Sales Account ” via www.linkedin.com, Saya berminat untuk melamar pekerjaan tersebut.

Nama saya adalah Muhamad Suladiono, 30 Tahun. Saya telah menyelesaikan pendidikan di IKIP PGRI MADIUN, Jawa Timur Jurusan Pendidikan Matematika. Sekarang, saya bekerja di PT Ace Hardware Indonesia sebagai Account Executive/Sales Project.

Saya memiliki pengalaman sebagai “Marketing” sekitar Tiga tahun dan salah satunya di sebuah perusahaan distribusi minyak dan oli. Saya percaya kualifikasi yang saya miliki memenuhi kriteria yang dibutuhkan oleh perusahaan Bapak/Ibu.

Untuk keterangan lebih lanjut, Saya lampirkan “Curriculum Vitae” beserta berkas pendukungnya. Besar harapan saya diberikan kesempatan untuk mengikuti proses seleksi dan menjelaskan lebih lanjut tentang pendidikan, pengalaman kerja dan kemampuan personal yang saya miliki

Atas perhatian dan respon positif yang diberikan saya ucapkan terima kasih.

Hormat saya,

Muhamad Suladiono, S.pd

CURRICULUM VITAE



PERSONAL DATA

Nama Lengkap : Muhamad Suladiono, S.pd
Tempat/Tanggal lahir : Madiun, 18 Februari 1991
Status : Menikah
Jenis kelamin : laki-laki
Agama : Muslim
Alamat Domisili : Jl. Duta I No.111
Cipadu Jaya, Larangan
Tangerang
Telepon : 0812-9862-3571.
Alamat E-mail : suladiono.m@gmail.com

PENDIDIKAN

- ◆ 2010 - 2014 IKIP PGRI MADIUN, Jawa Timur
- ◆ 2006 - 2009 SMA N 2 Mejayan, Madiun
- ◆ 2003 – 2006 SMP N 1 Gemarang, Madiun
- ◆ 1997 – 2003 SDN Durenan 2, Madiun

KETERAMPILAN

- ◆ Komputer (Ms. Word, Ms. Power point, Ms. Excel, Ms. Access, Emails & Browsers)English skills not active
- ◆ Negoiator
- ◆ Komunikasi
- ◆ Marketing & Sales Skill
- ◆ Leadership
- ◆ Analisa
- ◆ Administrasi

PENGALAMAN KERJA

- ◆ Sales Project di PT Ace Hardware Indonesia Tbk, Jakarta (Februari 2019 – sekarang)
 - Mencari & menjalin kerjasama dengan konsumen baru sesuai dengan kriteria (korporasi).
 - Membangun dan menjaga hubungan baik dengan konsumen.
 - Menganalisa kebutuhan dan Memberikan masukan sebagai solusi kebutuhan konsumen
 - Mempresentasikan produk, fasilitas, dan servis serta alur kerjasama kepada konsumen.
 - Berkoordinasi dengan pihak terkait mulai dari proses PO sampai barang sampai kepada konsumen
 - Mencapai target penjualan yang telah ditetapkan

- ◆ Junior Marketing Executive di PT Pro Energi (Februari 2018 – Desember 2018).
 - Mencari & menjalin kerjasama dengan konsumen baru sesuai dengan kriteria (korporasi).
 - Membangun dan menjaga hubungan baik dengan konsumen.
 - Menganalisa kebutuhan dan Memberikan masukan sebagai solusi kebutuhan konsumen
 - Mempresentasikan produk, fasilitas, dan servis serta alur kerjasama kepada konsumen.
 - Berkoordinasi dengan pihak terkait mulai dari proses PO sampai barang sampai kepada konsumen
 - Mencapai target penjualan yang telah ditetapkan

- ◆ Supervisor Produksi di PT Pharos Indonesia, Jakarta (Januari 2016 – Desember 2017)
 - Merencanakan pengadaan kebutuhan produksi baik yang rutin maupun non rutin.
 - Mengatur dan mengkoordinasikan semua tugas operator produksi sesuai rencana kerja dan prosedur yang berlaku.
 - Mengantur dan mengawasi pelaksanaan setiap tahapan dalam proses produksi serta menjamin agar pembuatan produk sesuai dengan prosedur pengolahan dan pengemasan.
 - Menyusun rencana produksi harian dan mingguan serta mengatur tahapan pengolahan sesuai dengan jadwal rencana yang telah ditentukan.
 - Membimbing bawahan dalam bidang teknis.
 - Berkoordinasi dengan pihak terkait untuk memastikan proses produksi berjalan lancar.
 - Membuat dan memperbaharui protap kerja dan mesin serta mengadakan sosialisasi dengan operator produksi.
 - Inovasi dan development.

- ◆ Sales Promosi di PT Sayap Mas Utama, Bekasi (Mei 2015 – Juli 2015)
 - Melakukan pengecekan barang kanvas (yang akan dijual) setiap hari.
 - Menjual produk dalam wilayah yang ditetapkan
 - Mencapai target yang telah ditetapkan

- ◆ Sales Task Force di PT Bentoel International Investama Tbk, Madiun (Januari 2015 – Maret 2015)
 - Menjual produk sesuai dengan wilayah yang ditentukan.
 - Melakukan kunjungan ke outlet per hari sesuai target yang telah ditentukan.
 - Melakukan pengecekan barang kanvas/yang akan dijual setiap hari.
 - Mencapai target repeat order untuk setiap outlet.
 - Mencapai target yang telah ditentukan.

Demikian Curriculum Vitae yang saya buat dengan sebenar-benarnya.

Jakarta, 22 April 2021

Muhamad Suladiono, S.pd