

BENEDICTUS L. SIBARANI

Medan, Sumatera Utara | 0812-6097-3139 | benesibarani@gmail.com |
www.linkedin.com/in/benesiabrani94 | www.bene-s.com

PROFIL PROFESIONAL

"Profesional Sales & IT dengan pengalaman lebih dari 11 tahun, saat ini berkarir sebagai Retail Salesman di PT. Wismilak Inti Makmur Tbk. Memiliki spesialisasi dalam manajemen penjualan FMCG, pengembangan area, dan hubungan pelanggan, yang didukung oleh latar belakang teknis sebagai Staff TI. Terbukti sukses dalam memimpin tim sebagai Sales Supervisor di PT Sinar Sosro dan mengelola infrastruktur IT di Ganesha Operation. Fokus pada pencapaian target melalui kombinasi strategi lapangan yang agresif dan analisis data yang akurat."

PENGALAMAN KERJA

PT. WISMILAK INTI MAKMUR Tbk | Retail Salesman (*Mei 2023 – Sekarang*)

- Mengelola dan mengoptimalkan distribusi produk di area retail guna memastikan ketersediaan barang (availability) dan visibilitas produk yang maksimal di outlet.
- Membangun dan menjaga hubungan bisnis yang kuat dengan ratusan pemilik toko/retailer, yang berkontribusi pada stabilitas dan pertumbuhan *market share* di wilayah tugas.
- Mencapai target penjualan bulanan secara konsisten melalui strategi kunjungan yang efektif dan pemantauan stok yang akurat.
- Melakukan analisis kompetitor dan tren pasar di lapangan untuk memberikan masukan strategis bagi tim pemasaran dalam meningkatkan volume penjualan.

PT. SINAR SOSRO | Sales Supervisor (*Juni 2022 – April 2023*)

- Bertanggung jawab penuh dalam memimpin dan memotivasi tim sales untuk mencapai target penjualan tahunan di wilayah KP. PSP.
- Mengelola stok mitra secara efektif untuk memastikan ketersediaan produk di pasar tetap stabil.
- Berhasil memperluas dan mengembangkan area penjualan baru melalui strategi pemetaan outlet yang efektif.
- Mengatasi masalah operasional tim di lapangan dan memberikan solusi cepat guna menjaga produktivitas kerja.

CV. MITRA CAHAYA NAULI (Sibolga) | Sales Taking Order (2021 – 2022)

- Mengelola hubungan baik dengan outlet yang sudah ada serta aktif mencari dan mengakuisisi outlet baru sebagai pelanggan potensial.
- Memastikan proses pemesanan barang (order taking) berjalan akurat dan pengiriman dilakukan tepat waktu.

PT CNS SBO (Mayora) (Siborong-Borong) | Sales Canvas (2019 – 2020)

- Melakukan penetrasi pasar secara langsung ke target prospek guna meningkatkan volume penjualan produk.
- Melakukan analisis kebutuhan pelanggan di lapangan untuk mengoptimalkan strategi penjualan harian.

GANESHA OPERATION (Sibolga) | Staff (2013 – 2017)

- Bertanggung jawab penuh atas pemeliharaan (maintenance) dan perbaikan (repair) seluruh perangkat keras dan infrastruktur jaringan komputer.
- Mengelola perangkat virtual dan memastikan operasional sistem internal berjalan lancar tanpa *downtime* yang berarti.
- Mendukung aktivitas marketing online perusahaan melalui optimasi perangkat dan platform digital.

METRO Credit/Cash (Sibolga) | Collector (2012 – 2013)

- Mengelola penagihan angsuran kredit barang dan menangani akun-akun yang tertunda dengan pendekatan komunikasi yang persuasif.

KEAHLIAN (SKILLS)

- IT & Software: Microsoft Office Suite (Expert Excel, Word, PPT), Adobe Photoshop, Corel Draw, Video Editing, IT Troubleshooting, Network Maintenance.
- Sales & Business: Sales Management, Market Expansion, Stock Control, Negotiation, Customer Relationship Management (CRM).
- Bahasa: Bahasa Indonesia (Native), Bahasa Batak (Native), Bahasa Inggris (Professional Working Proficiency).

PENDIDIKAN

SMA Swasta Katolik Sibolga (2008 – 2011)

- Aktif dalam kegiatan ekstrakurikuler seni, musik, dan olahraga.