

URAIAN JABATAN			
ORGANISASI			
PEJABAT	Sales Executive		
No. REVISI	01	TANGGAL BERLAKU	05 November 2020
DISETUJUI OLEH			
 			
IMANUEL IMAN, MBA		Asri Sinta Lestari	
DIREKTUR		DIVISION HEAD	
STRUKTUR			
ATASAN	DIVISION HEAD		
BAWAHAN	-		
FUNGSI KERJA			
TUGAS DAN TANGGUNG JAWAB			
<ol style="list-style-type: none"> 1. Mencapai target penjualan individu 2. Melakukan kegiatan tele call dan follow up untuk mendapatkan data baru (perusahaan yang belum ada di database sentral sistem), data potential (perusahaan yang memiliki rencana program konsultasi / training), dan data hot klien (proposal) 3. Melakukan kegiatan visit klien 4. Bekerjasama dengan tim untuk mencapai target divisi 5. Menjaga hubungan baik dengan pelanggan baru maupun retensi 6. Mempromosikan produk / jasa perusahaan 7. Menjaga citra perusahaan 8. Mengerjakan laporan harian dan bulanan 9. Lebih aktif berkomunikasi dalam follow up tugas sampai tuntas 10. Ikut menjalankan program 5 S di perusahaan 11. Bekerja sama dengan Bagian Umum (GA) untuk melaporkan apabila terjadi hal-hal yang mengganggu kenyamanan, ketertiban di lingkungan kerja 			

URAIAN JABATAN	
ORGANISASI	
PEJABAT	Sales Executive
<p>12. Memberikan 300 data perusahaan lengkap dengan nama PIC, nomor handphone dan email yang dimiliki sebelumnya</p> <p>13. Memberikan modul & standar proposal yang berkaitan dengan training softskill</p> <p>14. Memberikan format promosi/ catalogue dalam mengemailkan peserta.</p> <p>15. Melakukan kegiatan prospek kepada calon pelanggan atau pembeli, baik berupa sales visit, presentasi, email, telp, dan lain sebagainya yang merupakan bagian dari strategi penjualan</p>	
WEWENANG	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Memasarkan produk atau jasa Perusahaan 2. Merencanakan strategi penjualan 3. Menetapkan rencana dan strategi yang harus dilakukan kedepannya 4. Menjamin kepuasan pelanggan 5. Melakukan penyesuaian terhadap pelaksanaan kerja untuk mencapai objective perusahaan 	
PERSONAL OBJECTIVE	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Pencapaian target proses konsultasi sesuai bisnis plan perusahaan 2. Pencapaian target proses pelatihan sesuai bisnis plan perusahaan 3. Pencapaian standar kompetensi yang telah ditetapkan divisi manufakturing 4. Pencapaian personal objective sesuai dengan strategi inisiatif yang telah ditetapkan 	
STANDAR COMPETENCY	
PENDIDIKAN	S1 Semua Jurusan
PENGALAMAN KERJA	✳ 1 (Satu) tahun kerja di bidang Sales

URAIAN JABATAN	
ORGANISASI	
PEJABAT	Sales Executive
PELATIHAN	<p>A. DASAR</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Memahami produk yang dipasarkan 2. Fokus pada target <p>B. KHUSUS</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Memiliki kemampuan dalam berkomunikasi yang baik 2. Memiliki kemampuan dalam Presentasi yang baik 3. Memiliki kemampuan dalam Negosiasi yang baik