

Muhammad Ridwan Adam
HP : 081214082020
E-mail ridwan_kaleidoscope@yahoo.co.id

CURRICULUM VITAE



| BIODATA | |
|--|---|
| Nama | Muhammad Ridwan Adam |
| Jenis Kelamin | Laki-laki |
| Tempat dan Tanggal Lahir | Bandung, 21 Agustus 1985 |
| Agama | Islam |
| Alamat | Jalan Mutumanikam No 37 Bandung 40265 |
| Nomor Telepon | 081214082020 |
| Status | Menikah |
| Kesehatan | Baik |
| Judul Proyek Akhir (Program S1) di ITENAS | Penggunaan CMC (CarboxyMethylCellulosa) Sebagai Bahan Pengental Pada Sirup Sukrosa. |
| Judul Proyek Akhir (Program D3) di POLBAN | Pembuatan Biogas Berbahan Baku Sampah Domestik Dalam Unit Reaktor Biogas. |

LATAR BELAKANG PENDIDIKAN

| Tahun | Nama Institusi | Status |
|-------------|---|--------|
| 2008 – 2010 | Institut Teknologi Nasional, Jurusan Teknik Kimia, Fakultas Teknik Industri | Lulus |
| 2003 – 2006 | Politeknik Negeri Bandung, Jurusan Teknik Kimia, Program Studi Teknik Kimia | Lulus |
| 2000 – 2003 | SMAN 25 Bandung | Lulus |
| 1997 – 2000 | SMPN 43 Bandung | Lulus |
| 1991 – 1997 | SD Assalam Bandung | Lulus |

KEMAMPUAN BAHASA

| Bahasa | Penguasaan |
|----------------------|---------------------|
| Indonesia Inggris | Sangat Baik Baik |

PENGALAMAN KERJA

- Shift Engineer di **PT Indorama Shyntheticcs.Tbk** Department Polyester Divisi CP2 PET Resin, 15 September 2010 – 31 Januari 2011.

Job Desk :

- ✓ Memastikan Parameter Produksi sesuai dengan SOP yang sudah di tetapkan oleh Head Of Division (HOD)
- ✓ Tercapainya Quota Produksi pada satu Shift
- ✓ Memonitor pH (tingkat keasaman) pada limbah sesuai dengan yang telah di tetapkan.
- ✓ Bertanggung Jawab untuk Shift yang di pegang

PENGALAMAN KERJA

- Sales Executive di PT Cahayatiara Mustika Scientific Indonesia (AGC Group)
October 2011 – Maret 2015.

Job Desk :

- ✓ Bertanggung jawab dalam menginput Purchase Order (PO) dari customer kedalam system hingga menjadi Surat Jalan (Delivery Order).
- ✓ Bertanggung jawab dalam pembuatan penawaran harga untuk customer dan melakukan negosiasi harga jika di perlukan.
- ✓ Memastikan barang yang di pesan oleh customer sesuai dengan kebutuhan.
- ✓ Bersama dengan team sales, bertanggung jawab untuk menjual barang Laboratorium seperti : Glassware, Tools, Laboratorium Equipment, Water Quality Meter, Chemical Reagent, Porcelain Ware dan lain lain.
- ✓ Memastikan ketersediaan stock untuk Fast Moving item dengan membuat Stock Forecast.
- ✓ Melakukan kunjungan kepada customer potensial maupun customer lama.
- ✓ Melakukan pengecekan AR yang tertunda.
- ✓ Bertanggung jawab untuk mencapai target penjualan secara team yang telah di tentukan oleh perusahaan.
- ✓ Menawarkan produk baru dan promo kepada customer.
- ✓ Melakukan Demo dan Training produk kepada customer.
- ✓ Menjaga hubungan baik dengan customer yang sudah ada melakukan pendekatan yang berkelanjutan dengan calon customer baru.

PENGALAMAN KERJA

- Sales Representative di PT. Kawan Lama Sejahtera April 2015 – Februari 2016.

Job Desk :

- ✓ Bertanggung jawab dalam pembuatan penawaran harga untuk customer dan melakukan negosiasi harga jika di perlukan.
- ✓ Bertanggung jawab untuk mencapai target penjualan perorangan yang telah di tentukan oleh management.
- ✓ Menawarkan produk baru dan promo kepada customer.
- ✓ Membuat dan menjalankan jadwal kunjungan harian serta laporan perkembangan untuk customer yang sudah di susun oleh sendiri.
- ✓ Melakukan Proses Cold Calling untuk calon customer yang akan di kunjungi.
- ✓ Mencari informasi kebutuhan customer dan menyesuaikan antara kebutuhan customer dengan produk yang akan di tawarkan.
- ✓ Menjaga hubungan baik dengan customer yang sudah ada melakukan pendekatan yang berkelanjutan dengan calon customer baru.
- ✓ Memonitor pelaksanaan awal order untuk customer baru sebagai langkah awal untuk menumbuhkan Customer Loyalty.

- Business Development di PT. Indonesia Pelita Pratama February 2016 – Saat ini

Job Desk :

- ✓ Melakukan *canvassing* untuk seluruh pabrik/plant yang ada di area Bandung dan sekitarnya.
- ✓ Melakukan Proses Cold Calling untuk calon customer yang akan di kunjungi.
- ✓ Menawarkan produk CNG dan LNG kepada customer serta menjelaskan benefit yang di dapatkan oleh customer
- ✓ Melakukan koordinasi dengan team admin, keuangan, teknik, maintenance dan management untuk support sebelum hingga sesudah PJBG (Perjanjian Jual Beli Gas)

ACHIVEMENT

- Sales Executive di PT Cahayatiara Mustika Scientific Indonesia (AGC Group) October 2011 – Maret 2015.
 1. Perpanjangan Kontrak dengan Indofood Group untuk Periode 2013 ~ 2014 dan Periode 2014 ~ 2015.
 2. Melakukan closing dan mendapatkan Purchase Order dengan nilai pembelian kurang lebih Rp. 700.000.000 oleh PT. Bina San Prima (Sanbe Farma Group).
- Sales Representative di PT. Kawan Lama Sejahtera April 2015 – Februari 2016.
 1. Memenangkan Tender Pekerjaan Pengadaan Peralatan Tambahan untuk Bright Oil Mart (BOM) di 6 Lokasi, yang di selenggarakan oleh PT. Pertamina Retail.
 2. Membuka peluang untuk Kontrak payung dengan PT. Pertamina Retail yang akan di rencanakan pada bulan February 2016.
 3. Melakukan closing dan mendapatkan Purchase Order dengan nilai pembelian kurang lebih Rp. 200.000.000 oleh PT. Riau Sakti United Plantation (Pulau Sambu Group).

TRAINING / SEMINAR

- Kerja Praktik di **PT Peroksida Indonesia Pratama**, 1-31 Agustus 2005
- Kunjungan Industri di **PT Krakatau Steel** Cilegon Banten, 2004
- Kunjungan Industri di **PT PG Rajawali II Unit PSA** Palimanan Cirebon, 2005
- Peserta *Seminar Alternatif Bahan Bakar* di **Politeknik Negeri Bandung (POLBAN)**, 7 Januari 2006
- Peserta *Panel Diskusi Teknik Kimia “ What Industry Wants From Fresh Graduates of Chemical Engineering”* di **Politeknik Negeri Bandung (POLBAN)**, 7 Mei 2005
- Peserta kegiatan HUMANIORA di **POLBAN**, 2004-2005
- Peserta *Masa Aktivitas Lingkungan Lembaga* Politeknik Negeri Bandung (**POLBAN**), 2003
- Peserta **ESQ Leadership Training**, 13 - 14 Januari 2007
- Wirausaha pembuatan “*Kombucha Tea*” 2011

PENGALAMAN ORGANISASI

- Anggota **OSIS SMPN 43** Bandung, 1997
- Ketua **PK (Perwakilan Kelas) SMPN 43** Bandung, 1998
- Anggota **Himpunan Mahasiswa Teknik Kimia (HIMATEK) POLBAN** di Divisi Wirausaha, 2003-2005
- Panitia **Orientasi Pengenalan Institusi dan Kemahasiswaan (OPTIK)**, 2004
- Wakil Ketua panitia masa pengenalan kampus **Himpunan Mahasiswa Teknik Kimia** bernama **Kalibrasi**, 2004
- Panitia Pasantren Kilat **Himpunan Mahasiswa Teknik Kimia (HIMATEK) POLBAN**, 2004
- Panitia seksi logistik pada Liga Kimia (Program dari **HIMATEK**), 2004
- Koordinator Artpaper **Himpunan Mahasiswa Teknik Kimia POLBAN**, 2004-2005
- Koordinator seksi transportasi pada *Panel Diskusi Teknik Kimia “ What Industry Wants From Fresh Graduates of Chemical Engineering”*, 2005
- Panitia pengawas **Orientasi Institusi dan Organisasi Kemahasiswaan (ORION) POLBAN**, 2005
- Wakil Koordinator Wirausaha **Himpunan Mahasiswa Teknik Kimia POLBAN**, 2005-2006
- Koordinator pengawas Divisi Olah raga **Majelis Tinggi Himpunan Mahasiswa Teknik Kimia (MTH)**, 2005-2006
- Anggota **MPM (Majelis Perwakilan Mahasiswa) POLBAN** Divisi Kastras, 2005-2006
- Panitia pengawas **Latihan Kepemimpinan dan Manajemen Organisasi (LINES)**, 2006
- Ketua dewan presidium sidang Laporan Pertanggung Jawaban Ketua **Himpunan Mahasiswa Teknik Kimia (HIMATEK)**, 2006