

Portofolio Profesional - Andriyanto

Profil Singkat

Profesional dengan pengalaman lebih dari 12 tahun di industri chemical/coatings, berfokus pada technical selling, trial produk, evaluasi performa, presentasi teknis, negosiasi, dan customer relationship management. Terbiasa bekerja dengan customer OEM dan project serta mendukung proses penjualan melalui pendekatan konsultatif dan solusi berbasis data.

Keahlian Utama

- Technical Selling
- Trial Produk & Evaluasi Performa
- Value-Based Selling
- Negosiasi Teknis & Dukungan Closing
- Presentasi & Edukasi Produk
- Customer Relationship Management
- Complaint Handling & Problem Solving

Pengalaman Kerja – PT Kansai Paint Indonesia (2013 – Sekarang)

Bertanggung jawab dalam kunjungan customer, trial produk, presentasi teknis, penyelesaian komplain, dan memberikan rekomendasi teknis untuk mendukung proses penjualan. Terlibat dalam negosiasi teknis, mendukung tim sales dalam proses follow-up project, serta membangun hubungan jangka panjang dengan customer OEM.

Kontribusi Utama

- Technical selling & project support bersama tim sales
- Trial produk & evaluasi performa sebagai dasar keputusan pembelian
- Negosiasi teknis serta pendampingan proses closing
- Complaint handling berbasis analisa problem
- Training aplikasi cat untuk customer dan internal

Pencapaian

- Mendukung beberapa project hingga menghasilkan repeat order
- Mengurangi komplain customer OEM secara signifikan
- Meningkatkan loyalitas customer melalui komunikasi rutin dan solusi cepat

Kesesuaian dengan Posisi Sales Executive Project

Pengalaman menghadapi customer project & OEM, kemampuan presentasi dan komunikasi, serta pendekatan consultative selling membuat saya siap berkontribusi dalam pengembangan market project di Quadra.