



PT HM SAMPOERNA Tbk.



UMER JAWAID

RINGKASAN KUALIFIKASI

Dengan pengalaman lebih dari 14 tahun dalam manajemen rantai pasokan (*supply chain management*) dan perencanaan produksi, Umer Jawaid saat ini menjabat sebagai Direktur Manufaktur di Papastratos CMS S.A., afiliasi Philip Morris International (PMI) yang berlokasi di Athena, Yunani. Umer memulai perjalanan karirnya di PMI pada tahun 2011 sebagai *Management Trainee*, dengan mengambil berbagai tanggung jawab dalam operasional. Sepanjang karirnya, Umer telah terampil dalam mendorong keterlibatan organisasi, manajemen perubahan, dan memimpin transformasi manufaktur di beragam lingkungan internasional, dengan sukses menunjukkan keterampilan kepemimpinannya saat ditugaskan ke Swiss dan Korea sebelum menempati posisi saat ini di Yunani.

PENGALAMAN PROFESIONAL

PHILIP MORRIS INTERNATIONAL

2011 - SEKARANG

Papastratos CMC S.A. (PMI Yunani)
DIREKTUR MANUFAKTUR

ATHENA, YUNANI

JUL 2023 - SEKARANG

- Membuat strategi operasional untuk menjamin volume produksi sesuai kualitas yang ditetapkan, serta menjamin fleksibilitas untuk mencapai produktivitas.
- Memastikan semua aset (pabrik, gedung, teknologi informasi, pengetahuan karyawan) terpelihara dan diganti sesuai kebutuhan.
- Memastikan bahwa kegiatan pembelian dan logistik dikoordinasikan dengan baik serta pengadaan dilakukan dalam jumlah yang paling ekonomis, sesuai dengan kebijakan dan prosedur yang ditetapkan.
- Mengarahkan kegiatan *Quality Assurance* untuk memastikan bahwa kualitas produk konsisten dan sesuai dengan spesifikasi yang ditetapkan.
- Mengendalikan dan mengarahkan pelaksanaan program EHS untuk memastikan kepatuhan terhadap kebijakan Lingkungan, Kesehatan, Keselamatan, dan Keamanan perusahaan.



PT HM SAMPOERNA Tbk.

Mengarahkan penerapan regulasi setempat untuk memastikan kepatuhan terhadap undang-undang.

Philip Morris International

LAUSANNE, SWISS

JUL 2022 – JUL 2023

MANAJER PROGRAM STRATEGI INDUSTRI

- Menetapkan dan memimpin strategi industri global PMI, menyelaraskan jejak manufaktur, perencanaan kapasitas, dan prioritas investasi dengan tujuan transformasi perusahaan bebas asap.
- Mendorong proyek strategis di seluruh operasi global, dengan fokus pada produktivitas, optimalisasi biaya, dan *speed-to-market* untuk kategori produk baru.
- Melakukan analisis mendalam tentang pemanfaatan kapasitas, perubahan pengadaan, dan investasi keuangan untuk mendukung pengambilan keputusan dan alokasi sumber daya.
- Mengembangkan dan memelihara rencana induk manufaktur global, memastikan keselarasan dengan strategi regional dan tujuan bisnis jangka panjang.
- Memimpin proyek optimalisasi jejak global, termasuk pemanfaatan aset, strategi pengadaan, dan perencanaan investasi untuk kebutuhan kapasitas di masa depan.

Philip Morris Korea Inc.

KOREA SELATAN

JUL 2017 – JUN 2022

MANAJER PRODUKSI

MAR 2020 – JUN 2022

- Mengawasi operasi manufaktur sehari-hari, memastikan target produksi terpenuhi secara efisien dengan biaya optimal dan tetap mempertahankan standar kualitas PMI.
- Merencanakan dan menerapkan jadwal produksi, menyelaraskan sumber daya dan waktu untuk memenuhi permintaan pelanggan dan mengoptimalkan alur kerja.
- Memantau dan mempertahankan standar kontrol kualitas, memastikan kepatuhan terhadap spesifikasi PMI dan persyaratan berdasarkan regulasi.
- Menganalisis data produksi dan KPI, mengidentifikasi tren dan menerapkan tindakan korektif untuk meningkatkan produktivitas dan mengurangi limbah.
- Berkolaborasi dengan tim dari fungsi/departemen lain (pengadaan, logistik, teknik) untuk memastikan kelancaran *material flow* dan efisiensi operasional.

MANAJER PROYEK TRANSFORMASI INDUSTRI

JUL 2017 – MAR 2020

- Memimpin proyek transformasi industri agar selaras dengan visi bebas asap PMI, memastikan proyek tepat waktu dengan biaya yang optimal.
- Mengembangkan dan melaksanakan rencana proyek secara terperinci, dengan memperhatikan ruang lingkup, jadwal, anggaran, dan alokasi sumber daya.
- Mengimplementasikan prinsip perbaikan berkelanjutan dan metodologi yang sesuai untuk memperkuat efisiensi serta mengurangi potensi kerugian operasional.
- Melakukan koordinasi dengan tim dari fungsi/departemen lain (manufaktur, teknik, rantai pasokan (*supply chain*), kualitas) untuk mencapai pencapaian proyek dan menyelesaikan tantangan operasional.



PT HM SAMPOERNA Tbk.

Philip Morris International
MANAJER PERENCANAAN KUALITAS
GLOBAL

LAUSANNE, SWISS

JUN 2016 – JUL 2017

- Mengembangkan dan menerapkan strategi kualitas global serta rencana induk, memastikan keselarasan dengan tujuan PMI dan persyaratan berdasarkan regulasi.
- Memimpin perencanaan strategis untuk inisiatif kualitas, terlibat dengan kepemimpinan senior untuk menentukan prioritas dan mengintegrasikan tujuan kualitas di seluruh fungsi.
- Mendorong penilaian risiko dan strategi mitigasi untuk tantangan terkait kualitas, memastikan kepatuhan proaktif dan ketahanan operasional.
- Melakukan koordinasi dengan tim dari fungsi/departemen lain (manufaktur, R&D, rantai pasokan, regulasi) untuk menyelaraskan proses perencanaan kualitas dan menyelesaikan masalah sistemik.

Philip Morris (Pakistan) Limited
MANAJER PROYEK MANUFAKTUR

KARACHI, PAKISTAN

FEB 2011 – JUN 2016
OKT 2014 – JUN 2016

- Memimpin perencanaan dan pelaksanaan proyek manufaktur, memastikan keselarasan dengan strategi operasional PMI.
- Mengembangkan rencana proyek, jadwal, dan anggaran secara terperinci, serta memantau perkembangan untuk menyelesaikan proyek tepat waktu dan sesuai dengan batas biaya
- Mengelola alokasi sumber daya, termasuk personel, peralatan, dan material, untuk mengoptimalkan efisiensi dan mencapai target produksi.
- Mendorong inisiatif perbaikan berkelanjutan dengan memanfaatkan prinsip *lean manufacturing* dan alat digital untuk meningkatkan produktivitas.

MANAJER PERENCANAAN RANTAI
PASOKAN (SUPPLY CHAIN)

SEPT 2013 – NOV 2014

- Mengembangkan dan melaksanakan strategi perencanaan rantai pasok untuk memastikan perkiraan permintaan yang akurat dan tingkat persediaan yang optimal.
- Menganalisis tren pasar dan data historis untuk membuat perkiraan permintaan yang andal serta meminimalkan kekurangan stok atau kelebihan persediaan.
- Mengelola perencanaan kapasitas dan penjadwalan produksi, menyeimbangkan sumber daya untuk memenuhi permintaan pelanggan secara efisien.
- Memantau dan mengoptimalkan KPI perencanaan, seperti akurasi perkiraan, perputaran persediaan, dan tingkat layanan, serta menerapkan tindakan korektif bila diperlukan.

MANAJER PENGADAAN

MAR 2012 – AGT 2013

- Mengembangkan dan menerapkan strategi pengadaan untuk memastikan sumber daya dengan biaya optimal yang selaras dengan tujuan perusahaan
- Mengelola hubungan dengan pemasok melalui evaluasi, *onboarding*, dan pemeliharaan kemitraan yang kuat untuk menjamin kualitas dan ketepatan waktu pengiriman.



PT HM SAMPOERNA Tbk.

- Melakukan riset pasar dan analisis biaya untuk mengidentifikasi peluang pengadaan, memantau tren, dan mengoptimalkan proses pengadaan.
- Mengawasi kegiatan pembelian dan pemrosesan pemesanan pembelian, memastikan kepatuhan terhadap kebijakan pengadaan dan persyaratan regulasi.
- Memimpin dan mengembangkan anggota tim pengadaan, memberikan bimbingan dan mendorong perbaikan berkelanjutan dalam proses serta kinerja pemasok.

SPESIALIS MANUFAKTUR

AGT 2011 – MAR 2012

- Memantau dan mengoptimalkan proses produksi untuk memastikan efisiensi, kualitas, dan kepatuhan terhadap standar PMI.
- Mengelola jadwal produksi dan alokasi sumber daya untuk memenuhi permintaan dan meminimalkan *downtime*.
- Memastikan kepatuhan terhadap peraturan keselamatan, kesehatan, dan lingkungan di semua aktivitas manufaktur.
- Berkoordinasi dengan tim dari fungsi/departemen lain (Kualitas, Pemeliharaan, Rantai Pasokan (*Supply Chain*)) untuk menyelesaikan masalah produksi dan menjaga kelancaran operasi.

MANAGEMENT TRAINEE

FEB 2011 – JUL 2011

- Membantu dalam perencanaan produksi dan optimalisasi proses untuk meningkatkan efisiensi operasional serta menjaga standar kualitas.
- Mendukung pengelolaan persediaan (*inventory management*), peramalan permintaan (*demand forecasting*), dan koordinasi logistik guna memastikan kelancaran *material flow*.
- Memperoleh pengetahuan mengenai operasi manufaktur, proses kepatuhan, dan pemantauan kinerja di berbagai fungsi.
- Berkolaborasi dengan tim dari fungsi/departemen lain untuk menyusun laporan proyek, kajian operasional, dan presentasi internal.

PENDIDIKAN

*Ghulam Ishaq Khan Institute of
Engineering Sciences and Technology*
Teknik Elektro

TOPI, KHYBER PAKHTUNKHWA, PAKISTAN

2006 - 2010

BAHASA

Bahasa Inggris – fasih
Urdu – Mahir



PT HM SAMPOERNA Tbk.



VIRAWATY

RINGKASAN KUALIFIKASI

Virawaty adalah pemimpin senior di bidang pemasaran dan transformasi merek (*brand*) dengan pengalaman lebih dari 20 tahun dalam pengembangan merek (*brand building*), kepemimpinan kategori, serta transformasi produk bebas asap (*smokefree transformation*) di Philip Morris International. Virawaty memiliki keahlian yang kuat terkait produk bebas asap (*smokefree products*), inovasi yang berfokus pada konsumen, serta pengelolaan portofolio merek berskala besar di market dengan regulasi yang kompleks, didukung oleh rekam jejak yang terbukti dalam menerjemahkan strategi global ke dalam eksekusi lokal yang efektif dan membangun ekuitas merek jangka panjang. Kariernya dimulai di PT HM Sampoerna Tbk. pada tahun 2003 sebagai *Graduate Trainee*, dan berkembang hingga menduduki berbagai peran kepemimpinan senior di bidang pemasaran di Indonesia, kawasan Asia Pasifik, dan Korea. Saat ini, sebagai *Head of Heat Not Burn (IQOS)* di Indonesia, ia memimpin salah satu platform pertumbuhan paling strategis PMI, dengan fokus pada pembangunan dan pengembangan kategori baru, percepatan konversi perokok dewasa, serta mengimplementasikan visi global *smokefree* PMI agar memberikan nilai tambah yang berkelanjutan bagi pasar di Indonesia.

PENGALAMAN PROFESIONAL

PT HM SAMPOERNA TBK.

JAKARTA, INDONESIA

MAR 2019 – SEKARANG

HEAD OF HEAT NOT BURN (IQOS)

- Bertanggung jawab penuh secara menyeluruh atas bisnis IQOS di Indonesia, mencakup strategi portofolio dan penetapan harga, pengembangan merek, komunikasi, serta *pelaksanaan route-to-market* di salah satu market prioritas PMI.
- Membangun dan mengembangkan IQOS Club Indonesia sejak awal, termasuk menetapkan model operasional, tata kelola, serta roadmap ekspansi untuk mendukung pertumbuhan yang berkelanjutan.



PT HM SAMPOERNA Tbk.

- Mencapai momentum bisnis awal yang kuat dengan melampaui target akuisisi, meraih tingkat konversi di atas tolok ukur global, serta menjaga tingkat kepuasan konsumen yang tinggi di tengah pertumbuhan yang dipercepat melalui disrupsi.
- Mendorong pertumbuhan yang dipercepat dalam kondisi yang menantang, dengan mempertahankan peningkatan akuisisi dan pertumbuhan pendapatan berlipat ganda tanpa bergantung pada penyesuaian harga.
- Menjaga momentum pertumbuhan jangka panjang dengan memperkuat model bisnis IQOS serta memposisikan kategori untuk penciptaan nilai yang berkelanjutan di Indonesia.

PHILIP MORRIS KOREA INC.
DIREKTUR PEMASARAN

SEOUL, SOUTH KOREA

OKT 2017 – MAR 2019

- Memimpin pemasaran end-to-end untuk *Combustible Cigarette* (CC) dan IQOS, dengan tanggung jawab penuh atas strategi kategori, kinerja, dan pelaksanaan di market Korea.
- Mendesain ulang model operasional manajemen kategori dan pemasaran untuk meningkatkan fokus strategis, kualitas pengambilan keputusan, serta disiplin eksekusi, sambil mengelola penurunan struktural kategori.
- Mencapai kinerja pangsa pasar yang melampaui ekspektasi melalui pengelolaan portofolio yang disiplin, prioritas aktivasi, dan alokasi sumber daya yang tepat.
- Menerapkan perencanaan berbasis perjalanan konsumen serta kerangka komunikasi berbasis segmen, sehingga memperkuat prioritas akuisisi, konversi, dan retensi, serta meningkatkan konsistensi eksekusi.

PHILIP MORRIS ASIA LIMITED
DIREKTUR STRATEGI DAN PENGEMBANGAN PORTOFOLIO
MARLBORO & PREMIUM BRANDS

HONG KONG

APR 2016 – SEP 2017

- Memimpin strategi portofolio regional serta pengelolaan merek Marlboro dan merek-merek premium di kawasan Asia, dengan mendorong pertumbuhan bersih pangsa pasar sekaligus memperkuat posisi kepemimpinan Marlboro di tengah tekanan berkelanjutan pada segmen premium.
- Menjadikan Marlboro sebagai satu-satunya merek premium yang tumbuh di kawasan pada periode tersebut melalui penajaman prioritas portofolio, penentuan posisi merek, dan fokus pada kualitas eksekusi.
- Menyederhanakan dan mempercepat model bisnis regional untuk meningkatkan kecepatan ke pasar serta tingkat keberhasilan peluncuran produk baru di berbagai pasar Asia.
- Memimpin inisiatif inovasi produk dan kemasan yang disesuaikan dengan preferensi konsumen Asia dan lingkungan regulasi setempat, bekerja erat dengan tim afiliasi dan tim pusat.
- Mengembangkan, melatih, dan membimbing para pemimpin manajemen merek di seluruh kawasan, sekaligus memperkuat kapabilitas strategis, kesiapan suksesi, dan kedalaman kepemimpinan sejalan dengan standar pengembangan talenta PMI.



PT HM SAMPOERNA Tbk.

PT HM SAMPOERNA TBK.

JAKARTA, INDONESIA

OKT 2003 – MAR 2016

HEAD OF BRAND MANAGEMENT (A MILD)

APR 2013 – MAR 2016

- Memimpin pengelolaan strategis dan kinerja merek rokok terkemuka di Indonesia, dengan mempertahankan pangsa pasar tertinggi sepanjang sejarah serta memperkuat kepemimpinan A Mild di pasar.
- Merancang dan mengimplementasikan arsitektur merek Sampoerna A guna mengurangi risiko konsentrasi portofolio dan memperkuat ketahanan merek dalam jangka panjang.
- Mendorong berbagai inovasi produk dan kemasan utama, termasuk peluncuran produk baru serta pembaruan kemasan pada berbagai SKU, sehingga meningkatkan relevansi dan daya saing portofolio.
- Mengembangkan inisiatif co-creation yang terstruktur bersama konsumen, meningkatkan keterlibatan perokok dewasa serta menetapkan standar baru di segmen rendah tar.
- Membangun dan mengembangkan tim kepemimpinan merek yang solid, sekaligus menciptakan pipeline talenta yang kuat dengan para penerus yang berkembang ke peran senior di bidang pemasaran dan manajemen umum.

MANAJER PEMASARAN PRODUK BARU & BRAND REGIONAL

JUL 2010 – MAR 2013

- Memimpin strategi dan pelaksanaan pemasaran untuk peluncuran produk baru serta portofolio *brand* regional, guna mendukung pertumbuhan dan menjaga relevansi di market.
- Menganalisis kinerja pasar dan *brand* untuk mengidentifikasi peluang serta menjadi dasar penetapan prioritas pemasaran.
- Melakukan koordinasi dengan berbagai departemen untuk memastikan inisiatif pemasaran dijalankan secara efektif, sesuai ketentuan, dan dengan pemanfaatan sumber daya pemasaran yang optimal.

MANAJER PENGEMBANGAN PRODUK

JAN 2010 – JUN 2010

- Memimpin inisiatif pengembangan dan komersialisasi produk dengan menerjemahkan kebutuhan bisnis dan konsumen ke dalam solusi produk yang sesuai ketentuan.
- Berkolaborasi dengan tim dari berbagai fungsi dan tim global untuk memastikan proyek pengembangan produk berjalan tepat waktu serta memenuhi standar kualitas dan regulasi.
- Mengelola seluruh siklus pengembangan produk, mulai dari perencanaan dan pelaksanaan hingga manajemen risiko dan pelaporan kepada para pemangku kepentingan.

ASSOCIATE BRAND MANAGER – MARLBORO

MAR 2007 – DES 2009

- Mendukung pengembangan dan pelaksanaan strategi, komunikasi, serta aktivasi *brand* Marlboro, bekerja sama dengan *Brand Manager* dan tim dari berbagai fungsi.
- Melakukan koordinasi *brand deployment* dan berbagai inisiatif marketing dengan melibatkan agensi serta pemangku kepentingan internal agar eksekusi berjalan efektif.
- Mengawasi progres pelaksanaan dan penggunaan sumber daya untuk memastikan penyampaian merek yang konsisten dan sesuai ketentuan.



PT HM SAMPOERNA Tbk.

ASSOCIATE BRAND MANAGER – DJI SAM SOE (DSS)

MAR 2006 – FEB 2007

- Mendukung pengembangan dan pelaksanaan strategi serta komunikasi *brand* DSS, bekerja sama dengan *Brand Manager* dan tim dari berbagai fungsi.
- Melakukan koordinasi *brand deployment & brand activation*, dengan melibatkan agensi serta pemangku kepentingan internal untuk mengeksekusi inisiatif brand yang telah disetujui.
- Mengawasi pelaksanaan dan kinerja *brand*, serta memberikan analisis untuk mendukung pertumbuhan brand secara berkelanjutan.

KOORDINATOR PEMASARAN – REGIONAL PEMASARAN

FEB 2005 – FEB 2006

- Memimpin koordinasi dan pelaksanaan program pemasaran regional serta inisiatif *brand* di wilayah Bogor, Tangerang, dan Bekasi, sejalan dengan strategi pemasaran nasional.
- Bekerja sama dengan tim sales, komersial, dan lapangan untuk memastikan kegiatan pemasaran berjalan secara efektif dan tepat waktu.
- Memantau kinerja pemasaran regional, jadwal, dan anggaran, serta mendukung proses pelaporan dan evaluasi pasca-kegiatan.

BRAND ASSISTANT – SAMPOERNA HIJAU

MAR 2004 - JAN 2005

- Mendukung pelaksanaan aktivitas brand dan inisiatif pemasaran Sampoerna Hijau, dengan memastikan keselarasan dengan rencana dan pedoman brand yang telah disetujui.
- Bekerja sama dengan tim dari berbagai fungsi, agensi, dan vendor untuk memastikan inisiatif brand dijalankan tepat waktu, akurat, dan sesuai ketentuan.
- Mengelola dokumentasi brand, pemantauan, dan pelaporan, sekaligus mendukung pengendalian anggaran serta pembaruan kepada pemangku kepentingan internal.

GRADUATE TRAINEE

OKT 2003 – FEB 2004

- Berpartisipasi dalam Program *Graduate Trainee* Sampoerna, yaitu program pengembangan terstruktur yang dirancang untuk membangun calon pemimpin masa depan melalui paparan bisnis lintas fungsi.
- Berkontribusi dalam proyek bisnis di berbagai fungsi utama, guna mendukung inisiatif strategis dan keunggulan operasional.
- Mengembangkan pemahaman bisnis yang kuat, kemampuan berpikir analitis, serta kapabilitas kepemimpinan melalui penugasan langsung dan pendampingan (*mentorship*).

PENDIDIKAN

Universitas Prasetya Mulya Magister Manajemen (Manajemen Pemasaran) – Lulusan Terbaik	JAKARTA, INDONESIA	2001 - 2003
Universitas Katolik Parahyangan Sarjana Teknik Kimia – Cum Laude	BANDUNG, INDONESIA	1997 - 2001



PT HM SAMPOERNA Tbk.

BAHASA

Bahasa Inggris – Fasih
Indonesia – Bahasa asal



PT HM SAMPOERNA Tbk.



JOY KARTIKA WIDJAJA

RINGKASAN KUALIFIKASI

Joy Kartika Widjaja adalah pemimpin pemasaran dan komersial yang berorientasi pada transformasi, dengan pengalaman lebih dari 14 tahun dalam pengembangan bisnis, pengembangan merek (*brand development*), serta aktivasi konsumen omnichannel di Philip Morris International. Joy memiliki rekam jejak yang kuat dalam membangun entitas baru dari awal, merancang model bisnis yang dapat tumbuh secara berkelanjutan, serta mendorong pertumbuhan melalui kemitraan strategis, pengembangan ekosistem, pemanfaatan platform digital, dan keterlibatan konsumen dalam skala besar. Saat ini, Joy menjabat sebagai Direktur Resonine (PT Harapan Karya Sembilan, anak perusahaan Sampoerna) sekaligus *Head of Consumer Activation*, dengan memimpin ekosistem aktivasi *end-to-end* yang mencakup aktivitas *out-of-home*, komunitas, tim penjualan langsung, serta berbagai kegiatan acara, sekaligus mendorong transformasi dan memperkuat peran Resonine sebagai penggerak strategis pertumbuhan merek.

PENGALAMAN PROFESIONAL

PT HM SAMPOERNA TBK.

JAKARTA, INDONESIA

MAR 2018 – SEKARANG

DIREKTUR RESONINE & HEAD OF CONSUMER ACTIVATION

FEB 2025 – SEKARANG

- Mendirikan dan memimpin Resonine (PT Harapan Karya Sembilan) sebagai *event promoter* dan *event organizer* internal yang berperan sebagai mesin aktivasi strategis untuk mendukung agenda penguatan merek dan keterlibatan konsumen Sampoerna.
- Mengembangkan blueprint Resonine dengan menetapkan model bisnis, struktur operasional, serta roadmap transformasi guna menghadirkan kapabilitas aktivasi konsumen yang skalabel dan berkelas terbaik.
- Memimpin dan mengintegrasikan berbagai kanal aktivasi konsumen, mencakup aktivitas *out-of-home*, keterlibatan komunitas, tim penjualan langsung, serta kegiatan acara, untuk memastikan pengalaman merek yang konsisten dan berdampak di seluruh Indonesia.



PT HM SAMPOERNA Tbk.

- Merumuskan dan mengimplementasikan platform aktivasi merek lintas kategori, dengan memastikan daya saing, relevansi, serta resonansi yang kuat di berbagai kategori produk dan segmen konsumen.
- Bekerja sama secara erat dengan pemangku kepentingan internal dan mitra eksternal untuk menerjemahkan strategi merek ke dalam konsep aktivasi yang berkualitas tinggi serta eksekusi yang unggul di lapangan.

HEAD OF BRAND

JUN 2024 – JAN 2025

- Memimpin dan mengelola merek-merek mitra strategis dengan berperan sebagai konsultan merek yang tepercaya, serta merumuskan strategi portofolio merek jangka panjang yang selaras dengan tujuan bisnis dan pasar.
- Menggerakkan pengembangan konsep kreatif dan narasi merek, dengan memastikan konsistensi, diferensiasi, dan relevansi di seluruh titik interaksi dengan konsumen.
- Merancang dan menghadirkan solusi aktivasi merek yang terintegrasi, bekerja sama secara erat dengan para mitra untuk menerjemahkan strategi dan ide kreatif menjadi eksekusi yang efektif di pasar.

HEAD OF IQOS DIRECT RETAIL

JAN 2023 – MEI 2024

- Membangun dan mengembangkan fondasi channel ritel langsung untuk produk bebas asap di seluruh Indonesia, termasuk IQOS Island dan IQOS Kiosk, dengan memastikan kehadiran merek dan pengalaman konsumen yang konsisten.
- Memimpin perluasan nasional jaringan ritel langsung IQOS dengan menetapkan prioritas rollout, standar operasional, serta tata kelola eksekusi guna mendukung pertumbuhan kategori bebas asap rokok yang berkelanjutan.
- Mengelola dan mengembangkan organisasi lapangan berskala besar yang terdiri dari sekitar 600 *Store Coaches*, dengan memberikan arahan strategis, pengembangan kapabilitas, serta pengelolaan kinerja untuk memastikan keunggulan eksekusi.

SENIOR MANAGER SMOKE-FREE PRODUCT STRATEGIC PLANNING

OKT 2022 – DES 2022

- Menyusun dan memiliki *blueprint* komersialisasi produk bebas asap di Indonesia dengan menerjemahkan tujuan strategis ke dalam rencana *go-to-market* yang terintegrasi.
- Merancang dan mengoordinasikan sinergi antar-channel, termasuk ritel langsung, ritel tidak langsung, kemitraan strategis, dan pemasaran, guna memastikan pengalaman konsumen yang konsisten serta eksekusi pasar yang efektif.
- Menyelaraskan para pemangku kepentingan berbagai fungsi untuk mengoptimalkan route-to-market model, peran masing-masing channel, serta prioritas komersialisasi guna mendukung pertumbuhan kategori produk bebas asap yang dapat diskalakan.



PT HM SAMPOERNA Tbk.

SENIOR MANAGER SMOKE-FREE STRATEGIC PARTNERSHIP AND DEPLOYMENT

JUL 2022 – SEP 2022

- Menyusun dan memimpin *blueprint partnership* untuk kategori produk bebas asap, dengan memastikan keunggulan dalam implementasi serta penyampaian pengalaman *route-to-market* yang berkelas, selaras dengan strategi transformasi *smokefree* Sampoerna.
- Mendorong kemitraan strategis secara end-to-end melalui pengelolaan negosiasi komersial dengan calon mitra utama, serta merancang model kolaborasi yang saling menguntungkan guna mempercepat ketersediaan dan adopsi produk bebas asap.
- Memimpin dan membina tim *Smoke-Free Product (SFP) Deployment Manager* (8 orang), dengan memastikan eksekusi yang kuat, keselarasan lintas fungsi, serta kualitas rollout ke pasar yang konsisten.

SENIOR MANAGER STRATEGIC PLANNING & DIGITAL SUSTAINABILITY

AUG 2021 – JUN 2022

- Memimpin pengelolaan strategis dan kinerja merek rokok terkemuka di Indonesia, dengan mempertahankan pangsa pasar tertinggi sepanjang sejarah serta memperkuat posisi kepemimpinan A Mild di pasar.
- Merancang dan mengimplementasikan arsitektur merek Sampoerna A untuk mengurangi risiko konsentrasi portofolio serta memperkuat ketahanan merek dalam jangka panjang.
- Mendorong inovasi produk dan kemasan berskala besar, termasuk Avolution 20s serta pembaruan kemasan pada berbagai SKU, guna meningkatkan relevansi dan daya saing portofolio.
- Mengembangkan inisiatif co-creation konsumen yang terstruktur, meningkatkan keterlibatan perokok dewasa, serta menetapkan tolok ukur baru di segmen rendah tar.
- Membangun dan mengembangkan tim kepemimpinan merek yang solid, sekaligus menciptakan pipeline talenta yang kuat dengan para penerus yang berkembang ke peran senior di bidang pemasaran dan manajemen umum.

SENIOR MANAGER STRATEGIC PARTNERSHIP

MAR 2018 – JUL 2021

- Memimpin dan mengelola tim *Junior Manager* dan *Executive* (sekitar 15 orang) untuk membangun entitas bisnis baru dari awal, mencakup pengembangan strategi, model operasional, serta pembentukan organisasi.
- Menetapkan strategi bisnis jangka panjang, visi, dan model komersial, serta mendorong kemitraan yang saling menguntungkan dengan perusahaan FMCG dan jasa guna mendukung platform ritel, grosir, dan digital Sampoerna (SRC, Mitra SRC, dan AYO SRC).
- Membangun infrastruktur hukum dan operasional entitas baru dalam waktu kurang dari satu tahun, termasuk desain organisasi, struktur tata kelola, serta kesiapan operasional secara menyeluruh.
- Mendorong eksekusi yang disiplin dalam pengembangan kemitraan, negosiasi komersial, dan pengelolaan pemangku kepentingan untuk membangun ekosistem bisnis yang dapat dikembangkan secara berkelanjutan.



PT HM SAMPOERNA Tbk.

- Mencapai pertumbuhan pendapatan sebesar 5x dalam periode dua tahun, dengan menghasilkan lebih dari 150 koneksi bisnis, lebih dari 40 perjanjian kemitraan, serta liputan media berskala nasional untuk kemitraan strategis.

PHILIP MORRIS ASIA PACIFIC

HONG KONG

FEB 2017 – FEB 2018

MANAGER PORTOFOLIO STRATEGY & DEVELOPMENT

- Mengawasi pasar Asia Pasifik yang mencakup 16 afiliasi dengan mendorong berbagai inisiatif produk dan aktivitas pemasaran, didukung oleh analisis profitabilitas, penilaian potensi pasar, serta strategi peluncuran dan aktivasi.
- Merencanakan dan mendukung sekitar 60 peluncuran merek dan varian baru di berbagai pasar Asia Pasifik.
- Mengadvokasi berbagai inisiatif berbasis produk yang mencakup segmen harga, mulai dari premium atas hingga produk dengan harga terjangkau.
- Melakukan konsolidasi strategi pemasaran Asia Pasifik secara keseluruhan serta mendukung *Vice President, Marketing Asia Pacific*, dengan melakukan koordinasi dengan kantor pusat global dan market-market lokal.

PT HM SAMPOERNA TBK.

INDONESIA

OKT 2011 – JAN 2017

MANAGER

AREA

CONSUMER

BANDUNG, INDONESIA

JAN 2015 – JAN 2017

ENGAGEMENT

- Memimpin dan mengelola tim Area Supervisor (12 orang), dengan memberikan arahan, pembinaan, dan pengelolaan kinerja untuk memastikan eksekusi lapangan yang kuat di wilayah Bandung dan sekitarnya.
- Mengembangkan dan mengimplementasikan strategi pemasaran lapangan serta keterlibatan konsumen melalui berbagai kanal, termasuk media *out-of-home*, kegiatan acara, dan tim penjualan langsung, guna mendorong pengalaman merek dan aktivasi konsumen.
- Memastikan keunggulan eksekusi melalui perencanaan, pemantauan, dan evaluasi aktivitas keterlibatan konsumen di enam *channel*, sekaligus mengoptimalkan potensi wilayah, segmentasi konsumen, dan peluang pasar lokal, serta secara konsisten mencapai hasil bisnis yang kuat dan meraih pengakuan nasional atas pertumbuhan pangsa pasar tertinggi selama dua tahun berturut-turut.

MANAGER COMMERCIAL ORGANIZATION

SURABAYA, INDONESIA

APR 2014 – DES 2014

DEVELOPMENT

- Bekerja sama dengan direktur komersial dalam merancang dan menjalankan strategi pengembangan organisasi komersial, khususnya untuk wilayah Jawa Barat dan Jawa Tengah, dengan memastikan keselarasan terhadap tujuan bisnis dan pertumbuhan.
- Memimpin inisiatif pengelolaan talenta dalam skala besar, termasuk proses rekrutmen *end-to-end* untuk talenta *field force* komersial serta perencanaan pengembangan talenta yang terstruktur, guna membangun pipeline talenta yang kuat dan berkelanjutan.



PT HM SAMPOERNA Tbk.

- Mengembangkan dan mengimplementasikan kurikulum pengembangan kapabilitas dan peningkatan keterampilan (*upskilling*) bagi organisasi komersial, dengan menerjemahkan kebutuhan bisnis ke dalam program pembelajaran dan pengembangan yang terstruktur.

REGIONAL RETAIL ANALYST

SURABAYA, INDONESIA

DES 2013 – MAR 2014

- Menghasilkan *insight* bisnis serta rekomendasi strategis untuk channel ritel di Jawa Timur, guna mendukung pimpinan area dalam mencapai target volume, distribusi, dan pangsa pasar.
- Menganalisis kinerja ritel dan perdagangan (*trade*), termasuk produktivitas outlet, struktur *channel*, aktivitas kompetitor, serta perilaku konsumen, untuk mengidentifikasi peluang pertumbuhan dan kesenjangan dalam eksekusi.
- Menerjemahkan data pasar, penjualan, dan ritel menjadi *insight* yang dapat ditindaklanjuti sebagai dasar pengembangan strategi ritel, program *trade*, dan efektivitas rute ke pasar.

SALES ANALYST UNTUK HEAD OF CHANNEL

SURABAYA, INDONESIA

OKT 2013 – DES 2013

- Menyajikan *insight* yang dapat ditindaklanjuti serta rekomendasi strategis untuk wilayah Pulau Jawa, guna mendukung optimalisasi kinerja *channel* dan pencapaian tujuan bisnis.
- Menyediakan analisis yang komprehensif atas kinerja penjualan regional, distribusi, dan eksekusi *channel*, termasuk identifikasi risiko, peluang, serta tindak lanjut yang diperlukan untuk mendukung strategi *channel*.
- Menerjemahkan data kinerja penjualan dan *market intelligence* menjadi *insight* yang jelas sebagai dasar pengambilan keputusan bagi *Head of Channel* dan pimpinan komersial.

GRADUATE TRAINEE

SURABAYA, INDONESIA

OKT 2011 – SEP 2013

- Berpartisipasi dalam Program Graduate Trainee Sampoerna, yaitu program pengembangan kepemimpinan terstruktur yang dirancang untuk membentuk calon pemimpin masa depan melalui rotasi lintas fungsi, dengan penugasan bertahap sebagai *Sales Executive*, *Sales Supervisor*, *Senior Sales Analyst*, dan *Marketing Specialist*.
- Berkontribusi dalam proyek-proyek bisnis nyata di berbagai fungsi, guna mendukung inisiatif strategis dan keunggulan operasional.
- Memimpin dan mengelola operasional penjualan di lapangan dengan membawahi hingga 14 anggota tim, untuk memastikan eksekusi yang kuat di pasar; mengidentifikasi *insight* yang dapat ditindaklanjuti serta memastikan implementasi rencana penjualan yang disiplin di tingkat wilayah.
- Memperoleh eksposur menyeluruh terhadap rantai nilai komersial, mulai dari eksekusi penjualan di lapangan, kepemimpinan tim, analisis kinerja regional, hingga pemasaran berbasis kebutuhan konsumen.



PT HM SAMPOERNA Tbk.

PENDIDIKAN

Universitas Prasetiya Mulya Sarjana Manajemen Bisnis	JAKARTA, INDONESIA	2007 - 2011
Universitas Jinan Guangzhou Jinan DaXue (Program Bahasa Mandarin)	GUANGZHOU, CINA	2006 - 2007

BAHASA

Bahasa Inggris – Fasih
Indonesia – Bahasa asli
Mandarin – Fasih