



RENO BONTEMPS

RINGKASAN KUALIFIKASI

Reno Bontemps memiliki pengalaman lebih dari 15 tahun dalam konsultasi strategi dan keuangan perusahaan di industri FMCG, termasuk lebih dari 10 tahun di Philip Morris International. Reno terbukti memiliki keahlian dalam Kepemimpinan Keuangan, Pengembangan Strategi, dan Pertumbuhan Bisnis. Sebelumnya Reno bekerja selama 5 tahun di bidang konsultasi strategi di sebuah perusahaan global terkemuka, memanfaatkan kemampuan finansial yang kuat dan wawasan strategis untuk mendorong kinerja bisnis yang berkelanjutan.

PENGALAMAN PROFESIONAL

PHILIP MORRIS INTERNATIONAL

2015 – SEKARANG

PM Management Services

DUBAI, UAE

APR 2024 - SEKARANG

DIREKTUR KEUANGAN & STRATEGI

- Bertanggung jawab atas afiliasi PMI yang berbasis di Dubai, mencakup wilayah Gulf Cooperation Council (GCC) dan Irak (total 7 wilayah: Arab Saudi, Uni Emirat Arab, Kuwait, Oman, Qatar, Bahrain, dan Irak).
- Mengelola semua aspek operasi akuntansi, memastikan pemrosesan transaksi keuangan yang akurat dan tepat waktu serta kepatuhan terhadap peraturan.
- Mengawasi fungsi *business controlling*, termasuk analisis kinerja dan indikator kinerja utama (KPI).
- Memimpin perencanaan dan analisis keuangan, termasuk penyusunan anggaran, *rolling forecast*, dan pelaporan manajemen/berdasarkan hukum/grup.
- Mengawasi aktivitas keuangan komersial, seperti pengendalian biaya dan analisis laba atas investasi (*Return on Investment - ROI*).
- Membawahi departemen *treasury* dan pajak.
- Mendorong siklus perencanaan strategis dan inisiatif *Program Management Office*.
- Mengelola proses merger & akuisisi (M&A) dan kemitraan usaha patungan (JV) dengan mitra bisnis.
- Memimpin dan mengelola tim yang terdiri dari 14 orang dan memberikan supervisi kepada 20+ orang lainnya melalui hubungan koordinasi tidak langsung.

PM World Trade S.A.R.L
DIREKTUR KEUANGAN & STRATEGI

LAUSANNE, SWISS

APR 2021 – MAR 2024

- Bertanggung jawab atas afiliasi PMI yang berbasis di Lausanne, mengawasi kegiatan komersialisasi produk PMI di *channel Travel Retail* dan *Duty-Free* di seluruh dunia (misalnya, bandara, maskapai penerbangan, toko perbatasan).
- Mengelola dan mengawasi seluruh aspek operasional akuntansi, memastikan transaksi keuangan yang akurat, tepat waktu serta kepatuhan terhadap peraturan.
- Mengawasi fungsi *business controlling*, termasuk analisis kinerja dan indikator kinerja utama (KPI).
- Memimpin perencanaan dan analisis keuangan, termasuk anggaran, *rolling forecast*, dan pelaporan manajemen/berdasarkan hukum/kelompok.
- Mengawasi aktivitas keuangan komersial, seperti pengendalian biaya dan analisis laba atas investasi (*Return on Investment - ROI*).
- Mengawasi departemen *treasury* dan pajak.
- Mendorong siklus perencanaan strategis dan inisiatif *Program Management Office*.
- Memimpin dan mengelola tim yang terdiri dari 11 orang dan memberikan supervisi kepada 6 orang lainnya melalui hubungan koordinasi tidak langsung.

PM World Trade S.A.R.L
PENGENDALI KEUANGAN & BISNIS

LAUSANNE, SWISS

JAN 2018 – MAR 2021

- Mengelola semua aspek operasi akuntansi, memastikan pemrosesan transaksi keuangan yang akurat dan tepat waktu serta kepatuhan terhadap peraturan.
- Melakukan aktivitas pengendalian bisnis, dengan melakukan analisis kinerja yang mendalam dan memantau indikator kinerja utama (KPI) untuk mendukung pengambilan keputusan berdasarkan data
- Mengelola fungsi perencanaan dan analisis keuangan yang mencakup penyusunan anggaran tahunan, pengembangan dan pembaruan prakiraan bergulir, dan pembuatan laporan keuangan manajemen, berdasarkan hukum, dan grup yang komprehensif.
- Berkolaborasi dengan departemen lainnya untuk mengoptimalkan proses akuntansi dan meningkatkan pengendalian internal untuk meningkatkan integritas keuangan.

PM World Trade S.A.R.L
MANAJER PERENCANAAN STRATEGIS

LAUSANNE, SWISS

JUN 2015 – DES 2017

- Mengelola siklus perencanaan strategis untuk afiliasi, memastikan keselarasan dengan tujuan perusahaan.
- Merumuskan dan mengkomunikasikan strategi bisnis di seluruh organisasi untuk mendorong keunggulan operasional.
- Melakukan analisis biaya-manfaat yang komprehensif untuk mengevaluasi dan memprioritaskan inisiatif strategis.

**ROLAND BERGER STRATEGY
CONSULTANTS**
KONSULTAN SENIOR

BRUSSELS, BELGIA

OKT 2009 – MEI 2015

JAN 2013 – MEI 2015

- Memimpin dan mengelola berbagai proyek klien di sektor Ritel, FMCG, dan Farmasi, dengan pengalaman tambahan di industri Kimia dan Jasa Keuangan.

- Memimpin program optimalisasi biaya langsung, mengembangkan strategi masuk pasar, serta mengawasi inisiatif optimalisasi rantai pasok dan *route-to-market*.
- Melakukan analisis menyeluruh terkait efisiensi pengadaan untuk mengidentifikasi dan menerapkan perbaikan operasional.
- Mengkoordinasikan dan menyelesaikan lebih dari 20 penugasan, memastikan setiap proyek berjalan sesuai dengan tujuan dan selaras dengan target klien dan praktik terbaik industri.

KONSULTAN

JUL 2011 – DES 2012

- Mendukung pelaksanaan proyek strategis untuk klien di industri Ritel, FMCG, Farmasi, dan industri terkait.
- Berperan dalam analisis dan pengembangan strategi masuk pasar serta proyek optimalisasi rantai pasok.
- Membantu inisiatif optimalisasi biaya dengan mengumpulkan dan menginterpretasikan data serta menyiapkan rekomendasi untuk peningkatan efisiensi.
- Berkolaborasi dengan departemen lainnya untuk menyelesaikan *deliverable* proyek dan presentasi kepada klien.

KONSULTAN JUNIOR

OKT 2009 – JUN 2011

- Melakukan riset dan analisis kuantitatif untuk mendukung proyek klien di berbagai industri, termasuk Ritel dan FMCG.
- Membantu anggota tim senior dalam menyiapkan laporan, studi pasar, dan presentasi internal.
- Mengumpulkan data untuk proyek rantai pasok, optimalisasi biaya, dan efisiensi pengadaan, serta berkontribusi pada penyusunan wawasan yang dapat ditindaklanjuti bagi klien.

PENDIDIKAN

IMPERIAL COLLEGE LONDON	LONDON, INGGRIS	2008 - 2009
Magister Sains di Bidang Keuangan		

UNIVERSITE LIBRE DE BRUXELLES	BRUSSELS, BELGIA	2002 - 2008
Magister Sains (MSc) di Bidang Teknik Mesin dan Aeronautika		

Gelar ganda di bidang Teknik (*Ingénieur Civil Mécanicien from the University of Brussels and Ingénieur en Aéronautique* dari *the Supaero School of the Institut Supérieur de l'Aéronautique et de l'Espace – ISAE di Toulouse*) sebagai bagian dari jaringan TIME (*Top International Managers in Engineering*), yang merupakan jaringan 60 universitas di 27 negara yang menawarkan program gelar ganda di bidang teknik dan bidang terkait.

BAHASA

Inggris – Bahasa asal
Prancis – Fasih
Belanda – Mahir



HOURIA RASELMA

RINGKASAN KUALIFIKASI

Houria Raselma memiliki pengalaman lebih dari 20 tahun dalam bidang pemasaran dan strategi merek di sektor telekomunikasi, riset, dan FMCG global. Ia memulai kariernya di industri telekomunikasi, mengembangkan penawaran B2C dan B2B serta menjadi pelopor digital melalui layanan berbasis nilai (*Value-Added Services*). Setelah itu, ia sempat bekerja di bidang riset, yang semakin memperkuat pendekatannya yang berfokus pada konsumen. Sejak 2012, Houria telah memegang posisi senior di Philip Morris International, mengelola merek-merek di pasar domestik maupun *duty-free global*, memimpin strategi portofolio dan inovasi untuk wilayah EEMA, serta memimpin pemasaran dan perdagangan di wilayah Maghreb. Saat ini, ia menjabat sebagai *Director Combustible Category* untuk wilayah MEA, memanfaatkan keahliannya dalam pemikiran strategis, analitik, dan pemasaran omnichannel untuk mendorong pertumbuhan dan memimpin tim multikultural di berbagai pasar internasional.

PENGALAMAN PROFESIONAL

Philip Morris Internasional
DIREKTUR COMBUSTIBLE
Wilayah MEA

DUBAI, UEA

FEB 2012 - SEKARANG
JUL 2023 - SEKARANG

- Memimpin kategori *Combustible* di wilayah Timur Tengah, Levant, dan Afrika, dengan memastikan keseimbangan strategis antara penciptaan nilai dan volume guna menjaga keberlanjutan margin.
- Mengembangkan dan mendukung strategi bisnis regional PMI, serta secara aktif mendorong prioritas utama di market MEA.
- Memberikan arahan dan dukungan berkelanjutan kepada tim, sehingga mereka dapat mencapai target bisnis dan menghasilkan kinerja yang optimal.

DIREKTUR CONSUMER EXPERIENCE
& PEMASARAN CC
KLASTER MAGHREB

ALJAZAIR,
AFRIKA UTARA

MEI 2021 – JUL 2023

- Mendorong kinerja bisnis keseluruhan kategori *Combustible* di tingkat Klaster, mengawasi kategori P&L, *Net Operating Revenue*, pangsa pasar, margin produk, dan menjalankan strategi portofolio dan pemasaran merek yang selaras dengan tim regional dan global.

- Memastikan daya saing pasar lokal dengan mengoptimalkan perpaduan portofolio merek, penetapan harga, format, dan segmen, serta membangun *brand equity* yang kuat di seluruh Klaster.
- Mengembangkan dan menerapkan proposisi pemasaran yang menarik untuk Perokok Dewasa (*Legal Age Smokers*), bermitra dengan kepemimpinan Operasi Komersial untuk perencanaan komersial yang efektif, dan menerapkan *commercial taking* sesuai dengan regulasi setempat.
- Mengelola aktivitas *trade marketing* dan CRM digital untuk kategori *Combustibles*, dengan tujuan memaksimalkan kinerja di saluran tidak langsung serta menerapkan infrastruktur yang efektif untuk mendorong konversi Perokok Dewasa secara efisien menuju produk bebas asap.

*HEAD OF CONSUMER & CUSTOMER
EXPERIENCE*

**ALJAZAIR,
AFRIKA UTARA**

JAN 2019 – MEI 2021

- Merancang dan mengeksekusi strategi komersial yang komprehensif dan program konsumen/pelanggan, termasuk menentukan titik kontak dan mengelola alokasi anggaran.
- Memimpin inisiatif keterlibatan digital dan *offline*, mengawasi aktivitas pemasaran perdagangan untuk memperkuat kehadiran merek di saluran tidak langsung, dan memastikan konten yang konsisten di semua titik kontak.
- Menerapkan dan memantau alat digital dan perjalanan CRM, merancang pengalaman pelanggan (seperti navigasi aplikasi dan program hadiah), dan mengembangkan budaya uji dan belajar untuk validasi platform komunikasi.
- Membimbing dan mengembangkan bawahan langsung untuk meningkatkan kemampuan manajerial dan mempersiapkan mereka untuk peran kepemimpinan di masa depan.

*MANAJER STRATEGI PORTOFOLIO &
PROYEK KHUSUS*

**ALJAZAIR,
AFRIKA UTARA**

AGS 2017 – JAN 2019

- Memimpin kegiatan *market intelligence*, memberikan pemahaman mendalam tentang perilaku konsumen dan pelanggan, serta memantau tren perkembangan pasar dan kinerja bisnis.
- Menentukan dan menerapkan strategi pasar yang komprehensif, termasuk strategi portofolio produk, inovasi, *brand positioning*, dan penetapan harga.
- Merancang dan meluncurkan strategi serta program keterlibatan *trade* berbasis digital pertama, yang berhasil diterapkan di 8.000 titik penjualan (POS/*Point of Sale*) dengan tingkat pengguna aktif yang tinggi.
- Mengelola tim yang terdiri dari 8 orang, membimbing dan mengembangkan talenta pemasaran generasi berikutnya.

*MANAJER STRATEGI & INOVASI
PORTOFOLIO - Wilayah EEMA*

LAUSANNE, SWISS

MEI 2016 – JUL 2017

- Mengelola merek Marlboro dan memimpin inisiatif inovasi produk di wilayah EEMA (Eropa Timur, Timur Tengah, dan Afrika).
- Melakukan evaluasi kinerja dan mengidentifikasi peluang bisnis untuk mendorong pertumbuhan merek dan produk.
- Memberikan rekomendasi strategi portofolio dan inovasi produk untuk mengatasi tantangan bisnis utama, khususnya pada kawasan Sub-Sahara Afrika.
- Mengembangkan dan melaksanakan rencana penerapan untuk strategi portofolio, memastikan keberhasilan peluncuran dan ekspansi.

*BRAND MANAGER MARLBORO DUTY
FREE WORLDWIDE*

OKT 2014 – APR 2016

- Mengevaluasi kinerja merek Marlboro dan mengidentifikasi peluang pertumbuhan di kanal *global travel retail*.
- Merekomendasikan strategi portofolio dan merek untuk memperkuat posisi merek dan mencapai target volume dan pangsa pasar.
- Meningkatkan *brand equity* dengan memanfaatkan tren *travel retail* dan memahami kebutuhan perokok dewasa dari berbagai wilayah.
- Mengembangkan penawaran eksklusif dan pengalaman konsumen yang dibuat khusus untuk perokok dewasa di lingkungan *travel retail*.

*GROUP BRAND MANAGER
MARLBORO*

**ALJAZAIR,
AFRIKA UTARA**

MEI 2013 – OKT 2014

- Memimpin strategi dan kinerja merek Marlboro di seluruh pasar yang ditentukan, memastikan posisi dan pertumbuhan yang kuat.
- Melakukan pemantauan berkelanjutan terhadap indikator kinerja merek Marlboro untuk mengidentifikasi peluang pertumbuhan atau potensi ancaman, serta mendorong pengembangan strategi portofolio dan rencana jangka panjang (LRP) merek tersebut.
- Mengembangkan dan melaksanakan inisiatif strategis untuk mendorong volume, pangsa pasar, dan *brand equity* yang sesuai dengan tren konsumen.

BRAND MANAGER MEDIUM BRANDS

**ALJAZAIR,
AFRIKA UTARA**

FEB 2012 – APR 2013

- Mengembangkan dan menerapkan strategi merek jangka pendek maupun jangka panjang untuk L&M.
- Memimpin inisiatif merek yang ditugaskan, dengan fokus pada manajemen portofolio strategis dan pemanfaatan anggaran yang efektif.
- Mendukung pertumbuhan merek dengan menciptakan solusi pemasaran yang disesuaikan dan mendorong keberhasilan program merek.

Nielsen

**ALJAZAIR,
AFRIKA UTARA**

OKT 2010 – JAN 2012

SENIOR RESEARCH EXECUTIVE

- Mengelola akun klien utama dengan menyediakan riset pemasaran yang komprehensif, analisis data, dan pelaporan terperinci.
- Memastikan kelancaran eksekusi proyek mulai dari pengarahan awal klien hingga penulisan laporan dan presentasi hasil.
- Mendukung klien dalam memahami tren dan kebutuhan pasar, membantu mereka mengidentifikasi peluang dan mengurangi risiko.

Wataniya Telecom Algérie

**ALJAZAIR,
AFRIKA UTARA**

APR 2007 – OKT 2010

VAS MARKET MANAGER

JUL 2009 – OKT 2010

- Mengelola dan meningkatkan portofolio layanan berbasis nilai (*Value Added Services - VAS*) untuk mendukung pertumbuhan bisnis, ARPU (*Average Revenue Per User*), serta memperkuat *brand positioning*.
- Mengembangkan dan meluncurkan penawaran dan konsep layanan berbasis nilai (*Value Added Services - VAS*) untuk pasar untuk mempertahankan kepemimpinan multimedia.
- Melakukan studi pasar, analisis kompetitif, dan pelaporan kinerja untuk menginformasikan strategi dan pengambilan keputusan.

LOYALTY & RETENTION MARKET MANAGER

DES 2008 – JUL 2009

- Melakukan analisis mendalam terhadap pola pengeluaran pelanggan dan penggunaan layanan seluler untuk mengidentifikasi penyebab pelanggan berhenti (*churn*).
- Mengevaluasi perilaku konsumen untuk merancang konsep program loyalitas dan retensi yang efektif.
- Menerapkan strategi retensi yang terarah untuk meningkatkan loyalitas pelanggan dan menurunkan tingkat *churn*.
- Menggunakan wawasan berbasis data untuk mendukung pengambilan keputusan dan meningkatkan efektivitas program secara keseluruhan.

DATA MARKET MANAGER

JUL 2008 – NOV 2008

- Memanfaatkan wawasan pelanggan dan analisis kompetitif serta menganalisis kebutuhan pasar dan tren yang muncul untuk mendukung pengembangan konsep penawaran berbasis data.
- Berkolaborasi dengan tim lintas fungsi untuk mengembangkan dan menyempurnakan proposisi layanan data yang disesuaikan.

CORPORATE OFFERS & VAS SPECIALIST

APR 2007 – JUN 2008

- Mengembangkan penawaran yang disesuaikan dan konsep layanan berbasis nilai (*Value Added Services - VAS*) khusus untuk segmen perusahaan.
- Memimpin inisiatif manajemen proyek lintas fungsi yang menargetkan klien perusahaan.
- Berkolaborasi dengan tim internal untuk memastikan pengiriman dan penyempurnaan solusi yang berfokus pada perusahaan.

EEPAD TISP (*Entreprise d'Exploitation et de Prestation d'Accès à Distance / Télécommunications, Informatique, Services, Réseaux et Support*) MANAJER PRODUK VOIP

**ALJAZAIR,
AFRIKA UTARA**

JUN 2004 – MAR 2007

APR 2006 - MAR 2007

- Memimpin konsepsi dan desain penawaran double play (Internet + Voice over IP) untuk klien perumahan dan perusahaan (*Assila Box*).
- Mengembangkan solusi *Voice Over IP* untuk para profesional, termasuk *Call Shops* dan IP Centrex, melalui riset pasar yang komprehensif, pengembangan kasus bisnis, dan desain proses.
- Membuat dan menerapkan rencana media untuk peluncuran produk dan berikan pelatihan tenaga penjualan yang berfokus pada pengetahuan produk dan pengalaman pengguna.
- Melakukan evaluasi produk pasca-peluncuran dan analisis mendalam untuk mendukung peningkatan berkelanjutan dan adaptasi pasar.

*VOIP & VAS PRODUCT MANAGER
ASSISTANT*

JUL 2005 – MAR 2006

- Melakukan riset pasar untuk segmen residensial dan perusahaan untuk mengidentifikasi peluang dan memandu pengembangan produk.
- Mengelola semua pesanan pembelian, penagihan, dan layanan pelanggan untuk klien perusahaan menggunakan solusi *Voice Over IP* prabayar '*Hatifnet*.'
- Mengawasi penjualan dan distribusi kartu solusi *Voice over IP* prabayar untuk pelanggan residensial.
- Menangani layanan hosting untuk klien perusahaan, termasuk nama domain, situs web, dan email hosting dengan membuat penawaran dan mengembangkan proses aktivasi.
- Mengelola pesanan pembelian dan penagihan untuk layanan hosting, sekaligus memastikan dukungan layanan pelanggan *back-office* yang efisien.
- Berpartisipasi dalam penyelenggaraan berbagai acara dan konferensi pers, seperti *Salon Telecom-Alger*, *le Salon Hitech-Alger*, *la Foire des mobiles-Constantine*, dan konferensi pers portal Web EEPAD yang dihadiri oleh Menteri Telekomunikasi Aljazair.

AGEN CALL CENTER

JUN 2004 – JUL 2005

- Menangani panggilan masuk dan keluar pelanggan, memberikan informasi dan dukungan yang akurat.
- Menangani pertanyaan pelanggan, menjawab pertanyaan dan masalah secara profesional dan cepat.
- Menyelesaikan masalah pelanggan secara efisien, memastikan kepuasan dan pengalaman positif pelanggan.

PENDIDIKAN

Universitas d'Alger

**ALJAZAIR,
AFRIKA UTARA**

2001 - 2005

Sarjana Pemasaran

BAHASA

Inggris – Fasih

Arab – Bahasa asal

Prancis – Bahasa asal



RIANTO PROBO HARTONO

RINGKASAN KUALIFIKASI

Rianto Probo Hartono berpengalaman lebih dari 18 tahun di grup perusahaan PT HM Sampoerna Tbk. (afiliasi Philip Morris International), memimpin berbagai inisiatif strategis di bidang *People & Culture*, Hubungan Eksternal, Strategi Komersial, *Field Operations*, *Marketing*, dan *Business Planning*. Memiliki keahlian dalam tata kelola, manajemen pemangku kepentingan regulasi, dan kepemimpinan strategis, dengan rekam jejak terbukti dalam memimpin tim yang beragam dan menghadirkan solusi bisnis yang kompleks. Rianto pernah menjabat sebagai Kepala Hubungan Eksternal dengan pengalaman lintas fungsi yang mendalam dalam strategi komersial dan kepemimpinan wilayah, dikenal karena kemampuan analitis yang kuat, pola pikir yang inovatif, serta kemampuan membangun kolaborasi dan mendorong transformasi budaya yang sejalan dengan prioritas organisasi.

PENGALAMAN PROFESIONAL

PT HM Sampoerna Tbk.
DIREKTUR PEOPLE & CULTURE

JAKARTA, INDONESIA

2007 - SEKARANG
2005 - SEKARANG

- Memimpin pengembangan dan pelaksanaan strategi *People & Culture* yang selaras dengan tujuan transformasi.
- Menggerakkan agenda talenta, termasuk perencanaan suksesi, pengembangan kepemimpinan, dan inisiatif peningkatan kapabilitas.
- Mendorong transformasi budaya dan menanamkan nilai-nilai organisasi untuk meningkatkan keterlibatan dan kinerja tinggi.
- Meningkatkan efektivitas organisasi melalui manajemen perubahan, perencanaan tenaga kerja, dan inisiatif ketangkasan.
- Membangun dan memelihara kerangka tata kelola untuk memastikan kepatuhan dan konsistensi strategis di seluruh organisasi.

KEPALA HUBUNGAN EKSTERNAL
(EXTERNAL AFFAIRS)

2022 – 2025

- Memimpin strategi fiskal, kepatuhan terhadap regulasi, dan inisiatif terkait hubungan dengan para pemangku kepentingan.
- Mewakili perusahaan dalam pertemuan tingkat tinggi dengan kementerian dan lembaga pemerintah.

- Memastikan seluruh operasi perusahaan selaras dengan kebijakan publik dan persyaratan regulasi yang berlaku.

KEPALA STRATEGI KOMERSIAL

2020 – 2022

- Mendorong berbagai inisiatif strategi pasar di berbagai saluran dan kategori untuk mendukung target pertumbuhan.
- Memungkinkan pengambilan keputusan berbasis data dengan memanfaatkan analitik dan wawasan kinerja.
- Menerapkan kerangka kerja manajemen kinerja untuk mengoptimalkan efisiensi operasional dan hasil bisnis.

KEPALA KEMITRAAN SRC & OPERASI

2019 - 2020

- Membangun dan memelihara kemitraan eksternal untuk memperkuat kehadiran pasar dan mendorong pertumbuhan kolaboratif.
- Menyederhanakan proses operasional untuk meningkatkan efisiensi dan mempercepat efektivitas ekosistem komersial.
- Mengimplementasikan inisiatif yang mengoptimalkan keterlibatan mitra dan meningkatkan kinerja bisnis secara keseluruhan.

KEPALA AREA – SUMATRA SELATAN

2018 – 2019

- Mengelola operasi lapangan berskala besar untuk memastikan pelaksanaan yang lancar serta menjaga standar kinerja operasional yang tinggi.
- Mendorong pencapaian pendapatan melalui perencanaan yang komprehensif, pemantauan berkelanjutan, dan optimalisasi kinerja.
- Mengawasi dan melaksanakan strategi *route-to-market* untuk memperluas jangkauan pasar, meningkatkan efisiensi distribusi, serta memaksimalkan profitabilitas.

MANAJER STRATEGI KOMERSIAL

2016 – 2018

BRAND MANAJER

2015 – 2016

MANAJER PROYEK KOMERSIAL

2015

MANAJER PERENCANAAN STRATEGIS

2013 - 2015

MANAJER PRICING

2011 – 2013

MANAJER DISTRIBUSI PENJUALAN

2011

MANAJER AREA SALES

2010 – 2011

KEY ACCOUNT BUSINESS PLANNER - PT Perusahaan Dagang dan Industri Panamas, anak perusahaan PT HM Sampoerna Tbk

2009 - 2010

MANAGEMENT TRAINEE – PT Perusahaan Dagang dan Industri Panamas, anak perusahaan PT HM Sampoerna Tbk.

2007 - 2009

PENDIDIKAN

International Institute for Management Development (IMD) **LAUSANNE, SWISS** **2025**

Kursus Pelatihan Eksekutif (*Executive Training Course*), *Future Readiness*

University of Toronto **TORONTO, ON, KANADA** **2001 - 2005**

Sarjana Sains (*Honors*), dengan spesialisasi Ilmu Aktuaria dan peminor Statistik

BAHASA

Indonesia – Bahasa asal

Inggris – Fasih