MUHAMMAD ANGGA RAMADHAN

Medan, Sumatera Utara, Indonesia | 085206602391 | anggaramadhan538@gmail.com |
linkedin.com/in/anggarmd | github.com/anggarmd51

RINGKASAN PROFESIONAL

Profesional serba bisa di bidang Sales, Business Development, Account Management, dan Manajemen Operasional dengan pengalaman lebih dari 7 tahun yang sukses menjembatani industri perbankan/layanan keuangan serta ekosistem B2B SaaS & teknologi. Memiliki rekam jejak terbukti dalam memimpin tim penjualan, mengoptimalkan pipeline management, dan konsisten melampaui target korporat (>100%). Unggul dalam penguasaan analisis kredit/risiko, Key Account Management, ekspansi pasar regional, retensi klien, serta adopsi perangkat modern berbasis CRM dan teknologi AI. Dirancang secara universal sebagai fondasi strategis untuk mengakselerasi pertumbuhan bisnis dan profitabilitas lintas industri.

KEAHLIAN & KATA KUNCI UTAMA

- **Strategi Komersial & Kepemimpinan:** Strategi Penjualan B2B & B2C, Ekspansi Bisnis, Kepemimpinan & Pelatihan Tim Penjualan (Sales Team Leadership & Coaching), Perencanaan Strategis, Negosiasi Tingkat Tinggi (High-Stakes Negotiation), Penutupan Kesepakatan (Closing), Koordinasi Lintas Fungsi (Cross-Functional Coordination).
- **Pengembangan Bisnis & Manajemen Akun:** Pembuatan Prospek (Lead Generation), Manajemen Akun Utama (Key Account Management / KAM), Manajemen Pipeline & Funnel, Penjualan Sosial & Strategi Referral B2B, Retensi Klien (Customer Retention), Layanan Purna Jual (After Sales Service), Komunikasi Bisnis & Presentasi.
- **Operasional, Kredit & Risiko:** Analisis Kredit & Penilaian Risiko (Credit Analysis & Risk Assessment), Manajemen Pembiayaan & Mitigasi Risiko NPL (Portfolio Management & NPL Control), Konsultasi Produk Keuangan & Pembiayaan Syariah, Manajemen Survei & Verifikasi Lapangan, Penyelarasan SOP, Analisis Pasar.
- **Perangkat Lunak & Metodologi:** CRM & Analisis Dasbor, Sistem Sales Pipeline, Perkakas Berbasis AI, Microsoft Office Suite (Excel Mahir, PowerPoint), Pengambilan Keputusan Berbasis Data (Data-Driven Decision Making), Tech-Savvy (SaaS, AI Web Dev).

PENGALAMAN KERJA

PT Media Antar Nusa | Account Manager (Produk SaaS HRIS Nusawork) **Oktober 2025 – Juni 2026 | Medan, Indonesia**

- Mengembangkan pipeline prospek B2B secara proaktif dan memimpin demonstrasi produk SaaS HRIS Nusawork kepada jajaran HR dan C-Level perusahaan.
- Mengelola seluruh siklus penjualan (end-to-end sales cycle) mulai dari kualifikasi kebutuhan, negosiasi kontrak, hingga penutupan kesepakatan (closing), berhasil mencapai 100% dari target penjualan.
- Memastikan proses onboarding dan adopsi produk berjalan lancar bagi klien baru untuk meminimalkan tingkat churn dan membangun hubungan jangka panjang.

PT Sarana Digital Retail | Business Development Manager (Produk SaaS POS Dretail) **April 2024 – Oktober 2025 | Medan, Indonesia**

- Merancang dan mengeksekusi strategi penetrasi pasar B2B untuk memperluas jangkauan sistem Point of Sale (POS) Dretail di sektor Retail dan F&B wilayah Medan dan sekitarnya.
- Memimpin tim yang terdiri dari 3 Business Development Officer (BDO) serta membangun kemitraan strategis dengan pemilik usaha, berhasil meng-onboard 20+ merchant baru per bulan.
- Menganalisis tren pasar serta kebutuhan operasional merchant untuk memberikan rekomendasi fitur dan solusi bundling perangkat POS yang tepat guna.

PT Astra Sedaya Finance | Customer Retention Processing Syariah (Produk Talangan Haji) **Mei 2023 – April 2024 | Medan, Indonesia**

- Mengelola program retensi pelanggan existing untuk produk pembiayaan syariah (seperti Talangan Haji) melalui pendekatan konsultatif berbasis prinsip syariah.
- Memproses pengajuan pembiayaan ulang (refinancing/repeat order) serta memastikan kelengkapan dokumen administratif sesuai dengan standar kepatuhan (compliance).
- Mencapai target retensi bulanan sebesar 90%+ dengan menjaga kepuasan dan loyalitas nasabah.

PT Bank Mega Tbk | Card Funding Officer **November 2022 – Mei 2023 | Medan, Indonesia**

- Melakukan akuisisi nasabah baru untuk produk kartu kredit dan dana pihak ketiga melalui kegiatan direct sales, canvassing, dan booth event.
- Mengedukasi calon nasabah mengenai keunggulan produk, fitur promo, serta membantu proses pemberkasan hingga persetujuan aplikasi.

PT CIMB Niaga Auto Finance | Sales Officer **September 2021 – Oktober 2022 | Medan, Indonesia**

- Memasarkan produk pembiayaan otomotif (auto loan) dan membangun jaringan kemitraan dengan showroom serta dealer kendaraan di wilayah operasional Medan.
- Mencapai target pembiayaan bulanan yang ditetapkan perusahaan serta mendampingi nasabah dalam proses pengajuan kredit.

PT Astra Sedaya Finance | Surveyor **Oktober 2019 – April 2021 | Medan, Indonesia**

- Melakukan survei lapangan, verifikasi data pemohon, serta analisis kelayakan tempat tinggal dan usaha calon debitur untuk meminimalkan risiko pembiayaan.
- Menyusun laporan hasil survei dan rekomendasi keputusan kredit secara objektif sesuai pedoman tata kelola risiko perusahaan.

PROYEK & PORTOFOLIO

• **AR CRM** (arcrmapp.vercel.app): Merancang dan membangun aplikasi CRM personal secara mandiri untuk optimalisasi manajemen prospek, pipeline penjualan, dan pelacakan aktivitas komersial.

• **Project Lending balé by BTN (PT Beran Solusindo Pratama):** Bertindak sebagai Person In Charge (PIC) kemitraan vendor, memimpin dan mengelola operasional proyek pembiayaan digital/perbankan balé by BTN dari pihak vendor.

• **LokerResmi.id** (lokerresmi.vercel.app): Inisiator dan Web Developer independen; merancang dan membangun platform bursa lowongan kerja secara mandiri dan transparan.

• **Thirteen Project** (thirteenproject.vercel.app): Web Developer; membangun website katalog dan portofolio profesional untuk kebutuhan branding serta representasi komersial klien.

PENDIDIKAN

Universitas Islam Negeri Sumatera Utara (UIN SU) | Medan, Indonesia **Lulus: 2019**
Diploma 3 (D3) Perbankan Syariah | IPK: 3.26 / 4.00

SERTIFIKASI & PELATIHAN

- **Sales Management Certification** — HubSpot Academy (Masa Berlaku: Oktober 2026 – November 2028)
- **HubSpot Sales Hub Software Certified** — HubSpot Academy (Masa Berlaku: Juni 2026 – Juli 2027)
- **Boosting MSME Growth through AI** (AI Opportunity Fund: Asia Pacific) — Hacktiv8 Indonesia, didukung oleh Google.org & Asian Development Bank (November 2025)
- **Financial Literacy and Job Readiness** (You RISE Programme) — DBS Foundation & Plan International Indonesia (Diterbitkan: 10 September 2026)
- **Introduction to Digital Marketing** — Classpedia (Diterbitkan: 07 Oktober 2026)
- **Vibe Coding: Building AI Application for Students** — Ruangguru Engineering Academy+ (Diterbitkan: 03 Oktober 2026)