

**Data Pribadi**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Nama | : | Muhammad Zidni Rizky |
| Tanggal Lahir  | : | 20 Agustus 1991 |
| Jenis Kelamin | : | Laki – laki |
| No. Telepon | : | 021-8733714 |
| No. HP | : | 0813-1508-4060 |
| Email | : | zidni\_rizky@yahoo.co.id/ zidnirizky@gmail.com |
| Alamat  | : | Jl.Radar AURI Gg.H.Ramin No.49 RT.03/09 Cimanggis, Depok 16452 |

**Pendidikan Reguler**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 1997 - 2003 | SDN Tugu II | Lulus |
| 2003 - 2006 | SMPIT Al Kahfi | Lulus  |
| 2006 - 2009 | SMAN 4 Depok | Lulus |
| 2009 - 2013 | UIN Syarif Hidayatullah Jakarta | Lulus (3,26) jurusan komunikasi |

**Pendidikan Non Reguler**

 **Computer (Microsoft office)**

LPK Mahasin

2009

**English course**

BBC (Build Better Communication)

2012

**English course**

TBI (The British Institute)

2013

**Pengalaman Kerja**

**PT Djwirya Multimedia Indonesia (DJ Wirya Online Radio)**

**Radio Announcer**

**November 2011 – Maret 2012**

**Program Magang**

*Membantu penyiaran sebuah program radio yang dijalankan sebagai pengisi acara tersebut dari waktu yang telah ditentukan untuk menghibur pendengar.*

**PT Mitra Adi Perkasa, Tbk**

**Assistant Store Manager Pull & Bear Grand Indonesia**

**Februari 2014 – September 2014**

*Bertanggung jawab akan keberlangsungan outlet cabang toko dari segi penjualan, display outlet, administrasi, logistik dan lain-lain.*

**PT Mandom Indonesia, Tbk**

**Key Account Supervisor**

**Area DIY Yogyakarta dan Jawa Tengah Bagian Selatan**

**Januari 2015 – sekarang**

*1. Bertanggung jawab terhadap modern market sales area yang ditangani.*

*2. Merencanakan, implementasi, evaluasi program promo yang diadakan.*

*3. Memonitor area yang ditangani mulai dari sales, promo, service level, dan lainnya*

*4. Menjalin hubungan baik antara pihak retailer dan distributor dengan PT Mandom Indonesia, Tbk*

*5. Negosiasi dengan pihak National Chain, Premium Store, Local Chain dan Local Store yang dipegang dalam melakukan kegiatan promosi, event dan program kerjasama yang ingin dilaksanakan di area tersebut.*

*6. Mempersiapkan perjanjian kerjasama Trading Term dengan outlet retail local yang terkait.*

*7. Menjaga cost ratio untuk program promosi agar biaya yang dikeluarkan masih ada dalam koridor budget supplier.*

*8. Mengembangkan produk baru maupun existing bersama dengan retailers melalu berbagai cara seperti branding, promo, sponsorship, dll.*

*9. Menganalisa aktifitas kompetitor dalam segi kacamata sales and marketing dan merencanakan, implementasi dan evaluasi program counter attack produk.*

**Pengalaman Organisasi**

 Ketua MPK SMAN 4 Depok

 Tahun 2006-2007

 Wakil Ketua OSIS SMAN 4 Depok

 Tahun 2007-2008

 Menteri Seni dan Budaya BEMJ KPI UIN Jakarta

 Tahun 2011-2012