

Aditya Pratama | Account Executive Senior | Spesialis Solusi SaaS B2B

Jl. Jenderal Sudirman No. 52, Jakarta, DKI Jakarta, Indonesia, 12190

☎ +62 812-3456-7890 • ✉ aditya.pratama@email.com • 🌐 <https://www.adityapratama.id>

🌐 [@adityapratama](#) • 📷 [@adityapratama](#)

Informasi Dasar

Account Executive dengan pengalaman 7+ tahun di industri SaaS B2B dan teknologi enterprise. Terbukti secara konsisten mencapai 120% kuota tahunan melalui konsultatif selling, manajemen pipeline, dan negosiasi kontrak bernilai tinggi.

- Mengelola siklus penjualan end-to-end dari prospek hingga closing untuk klien enterprise di Indonesia dan Asia Tenggara.
- Kuat dalam membangun hubungan C-level, memahami kebutuhan bisnis, dan menerjemahkan solusi teknis menjadi nilai bisnis.
- Berpengalaman dengan Salesforce, HubSpot, MEDDIC, dan metodologi Challenger Sale.
- Memimpin tim lintas fungsi untuk memastikan onboarding dan retensi klien berjalan lancar.

Pendidikan

Universitas Indonesia

<https://www.ui.ac.id>

Sarjana, Ilmu Administrasi Niaga, Nilai: 3.65

Sep 2012–Jul 2016

- Lulus dengan predikat cum laude dan fokus pada strategi penjualan enterprise.
- Aktif di organisasi kemahasiswaan sebagai ketua divisi hubungan perusahaan.
- Meraih juara 2 kompetisi business case tingkat nasional.

Mata Kuliah: Manajemen Pemasaran, Perilaku Konsumen, Negosiasi Bisnis, Manajemen Penjualan, Analisis Laporan Keuangan, Strategi Bisnis

Pengalaman Kerja

SolusiNusa Teknologi

<https://www.solusinusa.co.id>

Senior Account Executive

Jan 2021–Sekarang

- Memimpin penjualan solusi cloud ERP untuk klien enterprise, dengan nilai kontrak tahunan rata-rata Rp2 miliar.
- Mencapai 128% kuota pada 2023 dan 115% pada 2022 melalui pipeline yang sehat dan disiplin CRM.
- Membangun hubungan strategis dengan CIO, CFO, dan COO untuk memahami prioritas transformasi digital.
- Berkolaborasi dengan tim product, legal, dan customer success untuk mempercepat siklus closing dan retensi.
- Melatih 4 Account Executive junior dalam prospecting, discovery, dan presentasi solusi.

Kata Kunci: Cloud ERP, Enterprise Sales, Negosiasi, Pipeline, MEDDIC

Teknologi Cerdas Asia

<https://www.teknologicerdas.co.id>

Account Executive

Mar 2018–Des 2020

- Mengelola portofolio 40+ klien UMKM dan mid-market untuk solusi CRM dan otomasi pemasaran.
- Mencapai 110% kuota tahunan dan meraih penghargaan Top Sales Q3 2019.
- Melakukan demo produk, trial, dan negosiasi harga untuk meningkatkan konversi dari 18% menjadi 27%.
- Menjaga akurasi forecast melalui pembaruan Salesforce dan HubSpot secara mingguan.

Kata Kunci: CRM, SaaS, Prospecting, Demo, Forecast

PT Maju Bersama Distribusi

<https://www.majubersama.co.id>

Sales Representative

Agu 2016–Feb 2018

- Bertanggung jawab atas penjualan produk consumer goods di wilayah Jabodetabek.
- Menambah 25 toko ritel baru dan meningkatkan pendapatan wilayah sebesar 32% YoY.
- Membina hubungan dengan pemilik toko dan distributor untuk memastikan ketersediaan stok.

Kata Kunci: FMCG, Ritel, Distribusi, Penjualan

Bahasa

Indonesia: Bahasa Ibu / Bilingual
Inggris: Tingkat Profesional Penuh

Kata Kunci: Bahasa Ibu
Kata Kunci: TOEFL 110, IELTS 8.0

Keahlian

Penjualan Enterprise: Ahli
CRM & Tools: Mahir
Presentasi & Komunikasi: Ahli
Bahasa: Mahir

Kata Kunci: Konsultatif Selling, Negosiasi Kontrak, Manajemen Pipeline, Forecast
Kata Kunci: Salesforce, HubSpot, LinkedIn Sales Nav, ZoomInfo
Kata Kunci: Demo Produk, Storytelling, Public Speaking, Proposal
Kata Kunci: Inggris Bisnis, Indonesia

Penghargaan

Top Sales Enterprise 2023
SolusiNusa Teknologi
Diberikan kepada Account Executive dengan pencapaian kuota tertinggi dan kontribusi pendapatan terbesar di segmen enterprise.
Des 2023

Best Account Executive Q3 2019
Teknologi Cerdas Asia
Penghargaan atas pencapaian 135% kuota kuartal dan retensi klien 98%.
Sep 2019

Sertifikat

Certified Sales Professional
Indonesian Sales Association
<https://www.salesassociation.id/certification>
Mei 2021

HubSpot Sales Software Certified
HubSpot
<https://academy.hubspot.com/certification>
Feb 2022

Publikasi

Majalah Bisnis Digital
Strategi Consultative Selling untuk Pasar Enterprise Indonesia
<https://www.bisnisdigital.id/artikel/consultative-selling-enterprise>
Apr 2023

- o Membahas pentingnya discovery mendalam dan pemetaan stakeholder dalam penjualan enterprise.
- o Memberikan kerangka praktis untuk meningkatkan win rate di pasar B2B Indonesia.

Proyek

Program Akselerasi Onboarding Klien Enterprise
Program kolaboratif untuk mempercepat waktu onboarding klien enterprise dari 90 hari menjadi 45 hari.
<https://www.solusinusa.co.id/pro>

- o Memimpin inisiatif lintas fungsi antara sales, product, dan customer success.
- o Menganalisis hambatan proses dan merancang playbook onboarding baru.
- o Hasil: waktu onboarding turun 50% dan skor kepuasan klien naik menjadi 4.8/5.

Kata Kunci: Onboarding, Customer Success, Playbook, Enterprise

Minat

Olahraga: Lari, Sepak Bola, Bersepeda
Musik: Gitar, Konser
Membaca: Buku Bisnis, Biografi

Kegiatan Sukarela

Yayasan Literasi Digital Indonesia
Mentor Penjualan UMKM
<https://www.literasidigital.id>
Mar 2020–Des 2022

- Melatih 50+ pelaku UMKM dalam teknik penjualan digital dan negosiasi.
- Mengembangkan modul pelatihan dasar CRM dan pemasaran media sosial.
- Membantu peserta meningkatkan penjualan online rata-rata 40% dalam 6 bulan.