

FORMULIR DATA PRIBADI PESERTA ASSESSMENT



TGL. PENGISIAN : 26 Oktober 2021

I. IDENTITAS DIRI			
Nama	:	Jansen	
Jenis kelamin	:	<input checked="" type="checkbox"/> Laki-Laki	<input type="checkbox"/> Perempuan (Beri tanda silang sesuai jenis kelamin anda)
Tempat lahir	:	Jakarta	Tgl. Lahir : 12 Januari 1983
Jabatan saat ini	:	Staff Pemasaran	
Email	:	Jansen.askrindo@gmail.com	No. Telp. : 081387509966
NIP	:	1647.120318	

II. RIWAYAT PENDIDIKAN					
No.	Pendidikan *)	Nama Sekolah	Kota	Fakultas/Jurusan	Tahun Lulus
1	SD	SDN Makasar 09 Pagi, Jakarta	Jakarta		1995
2	SLTP	SLTPN 150, Jakarta	Jakarta		1998
3	SMK (STM)	SMKN 26 Pembangunan, Jakarta	Jakarta	Mesin Konstruksi	2002
4	Perguruan Tinggi	Universitas Mercu Buana	Jakarta	Teknik Mesin	2010

*) Pendidikan diisi berdasarkan pendidikan formal terakhir atau pendidikan formal setelah SLTA

III. RIWAYAT PEKERJAAN				
Periode Tahun	Nama Instansi	Divisi/ Branch/ Dept.	Jabatan	Kota
2001-2011	PT.FMC Santana Petroleum Equipment Indonesia	Machine Shop (Well Head Equipment Division Indonesia)	Machinist (Operator Mesin)	Jakarta
2011-2016	PT.FMC Santana Petroleum Equipment Indonesia	Fluid Control Division (Austalasia Region)	Service Technician	Jakarta
2018-2019	PT.Askrindo	Divisi Pemasaran Komersil Bank (Kantor Pusat)	Staff Pemasaran	Jakarta
2019-saat ini	PT.Askrindo	Kantor Cabang Jakarta Utara	Staff Pemasaran	Jakarta

III. RIWAYAT PEKERJAAN

RIWAYAT PEKERJAAN				
Periode Tahun	Nama Instansi	Divisi/ Branch/ Dept.	Jabatan	Kota

IV. PROJECT IMPROVEMENT YANG PERNAH DILAKUKAN DALAM 3 TAHUN TERAKHIR				
No.	Project Improvement	Tahun	Dampak Improvement	Peran Dalam Tim *)
1	Pembuatan Perjanjian Kerja Sama (PKS) dengan Bank BNI (persero) untuk produk Kontra Bank Garansi ,LC dan SKBDN	2018	Peningkatan kerja sama bagi kedua pihak dalam mengakomodir peluang/ potensi bisnis dilapangan	Koordinator/Leader
				Penggagas Ide
				x Pelaksana
				Perencana
				x Pencari Informasi/Data
Lain2 :.....=				
2	Pembuatan Perjanjian Kerja Sama (PKS) dengan Talisman Insurance Broker untuk potensi bisnis Asuransi kredit pada proyek yang mata anggarannya telah ditetapkan/bersumber dari APBN , TNI, POLRI melalui bank BNI	2019	Peningkatan kerja sama bagi para pihak terkait, mitra broker asuransi, dan perbankan dalam mengakomodir peluang/ potensi bisnis dilapangan terutama untuk proyek yang didanai oleh APBN	Koordinator/Leader
				Penggagas Ide
				x Pelaksana
				Perencana
				x Pencari Informasi/Data
Lain2 :.....=				
3				Koordinator/Leader
				Penggagas Ide
				Pelaksana
				Perencana
				Pencari Informasi/Data
Lain2 :.....=				
4				Koordinator/Leader
				Penggagas Ide
				Pelaksana
				Perencana
				Pencari Informasi/Data
Lain2 :.....=				
5				Koordinator/Leader
				Penggagas Ide
				Pelaksana
				Perencana
				Pencari Informasi/Data
Lain2 :.....=				
				Penggagas Ide

*) Beri tanda X pada kotak sesuai dengan peran anda dalam tim

V. PENGHARGAAN			
No.	Nama Penghargaan	Tahun	Pemberi Penghargaan
1			
2			
3			
4			
5			

VI. RIWAYAT ASSESSMENT			
No.	Tahun	Kepentingan	Penyelenggara
1			
2			
3			
4			

VII. PEKERJAAN
<p>1. Apa yang menjadi tolok ukur keberhasilan pada jabatan saat ini ?</p> <p>Terpenuhinya kebutuhan para klien (perbankan atau Principal), dalam kebutuhan penjaminan atau pertanggung jawaban asuransi , dimana askrindo sebagai salah satu perusahaan holding bumh dapat berperan serta dan bersaing dengan competitor lainnya untuk kebutuhan dalam peningkatan dunia usaha bagi para pelaku usaha yang membutuhkan Kredit modal kerja , UMKM dan korporasi atau Bank Garansi dalam melaksanakan suatu pekerjaan atau proyeknya , dan menurunkan NPL bagi mitra perbankan akibat adanya kredit macet dari debitur.</p>
<p>2. Gambarkan kedudukan anda dalam struktur organisasi! (2 level di atas dan 2 level di bawah anda)</p> <div style="text-align: center;"> <pre> graph TD A[Pimpinan Cabang] --- B[Kepala Bidang Pemasaran] B --- C[Staff Pemasaran] D[] --> C </pre> </div>

VII. PEKERJAAN

3. Prestasi terbaik yang pernah dicapai pada jabatan saat ini ?

Menghasilkan Premi (Income) bagi perusahaan khususnya kantor cabang jakarta utara dan menambah urutan Kantor cabang potensial untuk produk asuransi kredit, terutama terhadap produk asuransi kredit berbasis Case by Case dengan mitra perbankan, dimana sebelumnya kantor cabang sangat minim income terhadap produk asuransi kredit.

4. Prestasi terbaik yang pernah dicapai pada jabatan sebelumnya ?

- Menjalin hubungan baik ,dengan membuka peluang bisnis terutama untuk mitra perbankan (BNI) , dengan kunjungan dan diskusi dengan mitra perbankan dari level pelaksana hingga level pemutus.

VIII. KEAHLIAN

1. Bidang keahlian apa saja yang anda miliki hingga saat ini?

- Pemasaran (memasarkan produk) dan mengenalkan produk lebih luas lagi.
- Pendelegasian kepada mitra perbankan ke level pemutus
- Analisa bisnis dan resiko , dari sisi marketing, dan membantu rekan-rekan pemutus (underwriter) dalam mengeliminasi resiko /pembuatan Term & Condition, dan ketentuan-ketentuan lainnya dalam memitigasi bisnis.

2. Dari sejumlah bidang keahlian yang anda miliki tersebut di atas, bidang keahlian mana yang paling anda kuasai secara mendalam? Jelaskan sampai sejauh mana anda menguasai bidang tersebut!

- Memasarkan asuransi kredit , terhadap potensi bisnis dari mitra perbankan, dimana asuransi kredit diposisikan sebagai penjamin , manfaat resikonya adalah apabila kredit tersebut macet atau gagal bayar.

Saya sebagai pemasaran,pertama SOP harus dikuasai oleh sorang pemasar tidak boleh diabaikan, dan setelahnya mengetahui seberapa visible bisnis tersebut , dengan berdiskusi ke mitra perbankan, kemudian data-data yang mitra sampaikan telah jelas dan dapat dipertanggung jawabkan, seberapa dalam mitra perbankan mengenal debitur yang akan diasuransikan, akan tergambar dengan data-data yang disampaikan secara verbal sesuai dengan data-data /dokumen yang disampaikan.

Prinsip mengenal customer KY (Know Your Customer) diawali dari komunikasi tersebut bagi tenaga pemasar .

