



**Kami mencari anggota SUPER TEAM**

**Anda pandai membangun koneksi & memiliki *network* yang luas?  
Jeli melihat prospek & memiliki jiwa *salesmanship*?  
Persuasif serta berjiwa *customer oriented*?**

Jadilah **Sales Engineer (SE) Oil and Gas Market Specialist** di **PT KURNIA SAFETY SUPPLIES**, hanya jika anda:

1. Memiliki kemampuan komunikasi & interpersonal skill yang baik
2. Mampu menganalisa kebutuhan *customer* & punya kemampuan *problem solving* khususnya di market Oil&Gas hulu dan hilir
3. Memiliki kemampuan teknis & pengetahuan produk yang luas
4. Percaya diri & mampu melakukan presentasi

**PT Kurnia Safety Supplies (KSS)** adalah salah satu perusahaan pemimpin pasar di bidang *safety products* di Indonesia saat ini:

1. **KSS** didirikan dengan tujuan memberikan solusi di bidang *safety products* bagi para pelaku industri dalam menciptakan lingkungan kerja yang aman untuk para pekerjanya. Berangkat dari sebuah perusahaan kecil, kami selalu berusaha untuk meningkatkan pemahaman terkait *product safety* kepada para user dengan memberikan jaminan *safety products* yang berkualitas dan layanan yang bersifat personal.
2. **KSS** membangun jaringan bisnis dengan berbagai produsen *safety products* yang bereputasi tinggi di seluruh dunia dan merupakan distributor dari berbagai produk ternama, diantaranya: 3M, Honeywell, MSA, Scott Safety, Ansel, dll. Jaringan pemasaran **KSS** mencakup seluruh wilayah Indonesia.
3. **KSS** percaya bahwa kesuksesan sebuah perusahaan bergantung pada karyawan. Oleh karena itu kami ingin membangun **SUPER TEAM** yang solid, terus mengembangkan diri dan memberikan kinerja terbaiknya. Dengan memperhatikan kesejahteraan karyawan kami yakin **KSS** akan menjadi pemimpin pasar di Indonesia suatu saat nanti.
4. Jika Anda tidak hanya ingin sekedar bekerja, namun juga ingin mengembangkan diri Anda, kami tunggu resume Anda!

**Responsibilities:**

- Memperluas pasar dan mengembangkan hubungan baik dengan *customer* yang sudah ada
- Mengidentifikasi dan menindaklanjuti prospek *customer*
- Memahami spesifikasi teknis tiap-tiap produk khususnya produk keselamatan kerja
- Membuat jadwal kunjungan dan presentasi kepada *customer* untuk memberikan informasi, solusi dan konsultasi mengenai produk
- Memberikan laporan aktifitas penjualan maupun canvassing yang telah ditetapkan

#### **Requirements:**

- Pendidikan minimal S1
- Usia maksimal 38 tahun
- Memiliki pengalaman minimal 5 tahun di bidang penjualan
- Memiliki base customer oil and gas yang kuat seperti Pertamina RU, BP, Petronas, PHI dan lainnya.
- Memiliki pemahaman yang kuat atas market Oil & Gas
- Mampu melakukan presentasi baik secara komersil maupun teknis produk.
- Bersedia melakukan perjalanan dinas ke seluruh wilayah Indonesia
- Terbiasa bekerja dengan aplikasi CRM
- Mampu menggunakan bahasa Inggris
- Dapat menggunakan Microsoft Office (Ms. Word, Ms. Excel, Power Point dan Outlook)
- Nilai lebih jika memiliki kemampuan mengoperasikan Accurate, MyOB, SAP

#### **Benefits:**

1. Gaji Pokok menarik
2. Tunjangan Hari Raya keagamaan
3. Tunjangan Kerajinan
4. BPJS Kesehatan dan Ketenagakerjaan
5. Komisi bulanan & Incentive Tahunan
6. Penghargaan Tahunan bagi yang berprestasi
7. *Annual Company Celebration*
8. *Annual Reward Trip* berdasarkan kinerja perusahaan
9. Perhargaan 5 Tahun Kerja berupa koin emas asli untuk karyawan
10. 6 hari kerja dalam seminggu, jatah 1 hari off sabtu sebulan sekali
11. Cuti Tahunan

#### **Work Location:**

**PT Kurnia Safety Supplies Head Office**  
 Jl. Griya Agung Blok N3 NO. 47-48 Sunter, Jakarta  
 Indonesia 14350