

NO	JENIS PROFESI	KOMPETENSI	KETERANGAN
1	Marketing Manager (Direktur / Manajer Pemasaran)	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Cakap menyusun dan mengeksekusi Marketing Plan ▪ Cakap merancang Marketing Information System ▪ Cakap merancang dan melaksanakan Market Research ▪ Cakap menganalisis kondisi persaingan di pasar domestik maupun pasar internasional dan mengadopsi strategi bersaing yang tepat untuk menang ▪ Cakap memformulasi dan mengeksekusi strategi pengembangan produk atau jasa ▪ Cakap membuat strategi promosi yang efektif ▪ Cakap merancang program customer based-product 	Sebagai manajer pemasaran untuk perusahaan jasa, perdagangan maupun industri yang bertanggung jawab atas aktivitas pemasaran perusahaan secara holistik
2	Sale Supervisor (Supervisor Penjualan)	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Cakap menyusun Sales Forecast dan Sales Budget ▪ Cakap mengelola Sales Target dengan mengatur dan memotivasi sales forces untuk memenuhi target ▪ Cakap menyusun Sale Territory dengan baik untuk dijadikan pedoman kerja bagi sales forces ▪ Cakap mengevaluasi aktivitas penjualan perusahaan ▪ Cakap memberikan supervisi yang tepat kepada sales forces untuk meningkatkan kinerja. 	Sebagai manajemen tingkat madya perusahaan jasa, dagang maupun manufaktur
3	Export and Import Head Division (Kepala Divisi Exim)	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Cakap menganalisis foreign market opportunities ▪ Cakap berkomunikasi dengan foreign business partners ▪ Cakap menangani urusan kepabeanan ▪ Cakap menangani transaksi perdagangan internasional ▪ Cakap melakukan negosiasi dengan partner bisnis luar negeri 	Sebagai kepala divisi exim
4	Marketing Staff (Staf Bagian Pemasaran)	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Cakap melaksanakan bidang pekerjaan pemasaran sesuai marketing plan yang dibuat oleh perusahaan ▪ Cakap mengeksekusi pekerjaan administrasi bidang pemasaran atau penjualan ▪ Cakap mengeksekusi pekerjaan bagian promosi ▪ Cakap melaksanakan penelitian pasar ▪ Cakap melaksanakan program pengembangan produk atau jasa ▪ Cakap melakukan negosiasi dengan klien perusahaan 	Sebagai karyawan yang ditempatkan dibagian pemasaran untuk perusahaan jasa, dagang, dan manufaktur
5	Promotion Consultant (Konsultan Promosi)	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Cakap merancang materi dan strategi program promosi di media cetak. ▪ Cakap merancang materi dan strategi program promosi di media elektronik ▪ Cakap merancang materi dan strategi program promosi penjualan ▪ Cakap merancang materi dan strategi program promosi melalui penjualan tatap muka yang efektif ▪ Cakap merancang strategi pameran (eksibisi) ▪ Cakap merancang materi dan strategi publisitas (humas) ▪ Cakap merancang materi dan strategi launching produk baru ▪ Cakap merancang instrumen penelitian tingkat efektifitas program promosi 	Sebagai pelaku bisnis bidang jasa konsultan promosi
6	Market Research Consultant (Konsultan Penelitian Pasar)	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Cakap merancang dan melaksanakan penelitian / survei pasar atas pesanan dari klien ▪ Cakap mengolah data hasil penelitian pasar ▪ Cakap membuat analisis dan menyusun laporan penelitian pasar kepada klien ▪ Cakap mempresentasikan hasil penelitian pasar 	Sebagai individu maupun institusional independen untuk penelitian pasar