

ABSTRAK

Keysha Azahra Ramadhani (2022021119)

PROSES AKUISISI KLIEN SEBAGAI SALES EXECUTIVE PADA PT IMAN KREASI GLOBAL

Laporan kerja profesi ini membahas pengalaman praktikan selama menjalani program kerja profesi sebagai Sales Executive di PT Iman Kreasi Global, sebuah perusahaan yang bergerak di bidang digital marketing. Tujuan utama dari kegiatan ini adalah untuk memahami secara langsung strategi akuisisi klien melalui pendekatan digital dan penguatan hubungan bisnis yang berkelanjutan. Praktikan terlibat dalam berbagai aktivitas utama, termasuk riset pasar, pencarian dan identifikasi klien potensial, penyusunan dan pengajuan proposal kerja sama, serta proses negosiasi untuk mencapai kesepakatan.

Selama periode kerja profesi, praktikan menghadapi berbagai tantangan seperti sulitnya menemukan prospek yang tepat, ketatnya persaingan pasar, hingga penolakan dari calon klien. Namun, melalui penerapan strategi komunikasi yang efektif, pemanfaatan platform digital (seperti media sosial dan Google Ads), serta kolaborasi dengan tim internal, praktikan berhasil memperoleh lima klien baru. Laporan ini juga memaparkan pembelajaran praktikan mengenai pentingnya riset mendalam, strategi berbasis data, serta kemampuan adaptasi terhadap dinamika pasar digital. Hasil kerja profesi ini diharapkan dapat memberikan kontribusi nyata bagi perusahaan sekaligus memperkaya kompetensi praktikan dalam bidang pemasaran digital.

Kata kunci: sales executive, digital marketing, akuisisi klien, negosiasi, strategi pemasaran.