

# DEDY BUDIMAN

The Champion Sales Trainer



Dedy Budiman



dedybudiman.com



@dedybudiman08



Dedy Budiman



Dedy Budiman



dedybudiman



## PROFIL SINGKAT

Champion Sales Trainer  
CEO Derap Dynamis Training & Development  
Founder Komunitas Profesi Sales Indonesia (KOMISI)  
Founder Sales Director Indonesia (SDI)  
Ketua Dewan Pembina Asosiasi Guru Marketing Indonesia (AGMARI)

## BIODATA



Jelambar Fajar Jl A No 4 RT  
002 / 007 Jakarta Utara



Jakarta, 08 Oktober 1976



Kristen Protestan



Sudah menikah



0812-8153-447



dedy@dedybudiman.com

## PENDIDIKAN FORMAL

2001 S1 Universitas Indonusa Esa Unggul

2011 S2 Universitas Pelita Harapan

## PENULIS BUKU

- 2010 Setiap Orang Harus Punya Sales Scrip ini, Gramedia
- 2011 Bangga Jadi Sales Indonesia, Gramedia
- 2011 Tip Sales, Raih Asa Sukses
- 2012 Setiap Orang Harus Punya Mindset Juara, Gramedia
- 2013 Stand Up Selling, Gramedia
- 2014 Kejar Target, Gramedia
- 2015 Sales Insight, Gramedia
- 2016 Sales Insight 2, Gramedia
- 2018 Salespreneur, Buku Pintar Indonesia

## DEDY BUDIMAN ADALAH

Dedy Budiman M.Pd adalah Champion Sales Trainer, Direktur dari Derap Dynamis Training & Development yang sangat peduli dengan dunia sales di Indonesia. Memulai karir sebagai seorang sales sejak tahun 1994 hingga dipercaya menjadi pimpinan dari anak perusahaan PT. Datascrip. Saat menjadi salesman Dedy pernah menorehkan tinta emas dengan mencapai target penjualan 1000%. Tingginya passion yang dimilikinya dibidang pengembangan SDM membuat Dedy memutuskan untuk memulai perjalanan sebagai seorang Sales Trainer di tahun 2010.

Pengalaman menjadi sales dan memimpin ratusan sales selama bekerja membuat Dedy menjadi seorang Sales Trainer yang memahami audiencenya dengan sangat baik dan mampu memberikan training yang aplikatif dan menarik sehingga suasana kelas menjadi hidup dan peserta mendapatkan hasil pembelajaran yang maksimal

## KOMISI (Komunitas Profesi Sales Indonesia)



Di tahun 2011, Dedy mendirikan Komunitas Sales Indonesia (KOMISI) organisasi yang mempunyai visi meningkatkan image profesi sales di Indonesia, kini KOMISI telah memiliki cabang diberbagai kota di Indonesia dan telah mengubah paradigma puluhan ribu orang sales di Indonesia untuk menjadi lebih bangga dengan profesinya

## SDI (Sales Director Indonesia)



Hubungannya yang sangat baik dengan para pimpinan perusahaan yang merupakan kliennya membuat Dedy mendirikan komunitas Sales Director Indonesia (SDI) di tahun 2017 sebagai wadah kolaborasi diantara para membernya.

## AGMARI (Asosiasi Guru Marketing Indonesia)



Selain memberikan Sales Training dan mengembangkan Komunitas KOMISI dan SDI, di awal tahun 2019 Dedy mendirikan Asosiasi Guru Marketing Indonesia (AGMARI) yang bertujuan mendukung guru-guru dan siswa/I SMK di seluruh Indonesia agar memiliki kompetensi dalam menjual