

ABSTRAK

Tresandini (04120119094)

AKTIVITAS *PERSONAL SELLING* OLEH *BUSINESS ACCOUNT MANAGER* DI PERSEROAN TERBATAS TELEKOMUNIKASI INDONESIA TERBUKA WITEL BANTEN TIMUR

(xiii+80 halaman : 14 gambar, 15 lampiran)

Kata Kunci : *Business Account Manager*, *Personal Selling*, Telekomunikasi

Bisnis yang berkembang pada saat ini didukung dengan adanya banyak industri, salah satunya adalah industri telekomunikasi. PT. Telekomunikasi Indonesia, Tbk sebagai salah satu perusahaan BUMN yang bergerak di bidang telekomunikasi yang sejak dulu hingga kini terus berkembang.

PT. Telekomunikasi Indonesia, Tbk mendorong pemasaran pada salah satu *tools* dalam *Integrated Marketing Communication* yaitu *personal selling* yang ditugaskan kepada *Business Account Manager*

Business Account Manager berada di PT. Telekomunikasi Indonesia, Tbk Witel Banten Timur dalam Unit *Business Service* yang berada pada segmentasi *business to business* sehingga pelanggan yang ditangani berada di tahap bisnis, *Business Account Manager* menawarkan produk layanan dengan proses *personal selling* mulai dari *prospecting* hingga *follow up*.

Kegiatan *personal selling* yang di lakukan oleh *Business Account Manager* adalah untuk memberikan dukungan atas produk model baru, dan melakukan penjualan untuk memenuhi kebutuhan pelanggan baru atau pelanggan yang sudah ada, meningkatkan penjualan sehingga target penjualan yang diberikan perusahaan dapat tercapai, memajukan pelanggan, mengadakan analisis pasar, memberikan pelayanan kepada pelanggannya.

Referensi: 26 (2002-2015)

ABSTRACT

Tresandini (04120119094)

AKTIVITAS *PERSONAL SELLING* OLEH *BUSINESS ACCOUNT MANAGER* DI *PERSEROAN TERBATAS TELEKOMUNIKASI INDONESIA TERBUKA WITEL BANTEN TIMUR*

(xiii+80 pages : 14 pictures, 15 appendices)

Key Words : *Business Account Manager, Personal Selling, Telekomunikasi*

Business grew in currently supported by the presence of many industrial, one of them is telecommunication industry. PT. Telekomunikasi Indonesia, Tbk as one of the companies soe which runs in the telecommunications years ago until now continue to grow.

PT. Telekomunikasi Indonesia, Tbk encourage marketing at one tools in integrated marketing personal communication is selling which are assigned to Business Account Manager

Business Account Manager in PT. Telekomunikasi Indonesia, Tbk on the Business Service Unit that is at segmentation of business to business customer, to handled be in stages of a business. Business Account Manager offer products service with the process of personal selling starting from prospecting to follow up.

The personal selling in do Business Account Manager is to provide support for the new models, and make the sale to meet the needs of new customers or existing customers, boost sales for the sale given company can be achieved , advance customers, hold market analysis , providing services to customers

Reference: 26 (2002-2015)