

ABSTRAK

PT. Link Pasipik Indonusa adalah perusahaan yang bergerak di bidang *freight forwarder* yang sudah berdiri sejak tahun 2006. Kehadiran PT. Link dibentuk karena ingin menciptakan One Top Service packing, customer clearance dan membentuk pelayanan terintegrasi di Asia dan untuk saat ini perusahaan memiliki lebih dari 300 pelanggan/*customer* yang dilayani oleh masing-masing tenaga penjual/*salesperson* dari divisi marketing PT.Link.

PT.Link memiliki keterbatasan atau kendala dalam menyesuaikan komposisi pelanggan mereka dengan tenaga penjual yang sudah ada dikarenakan tidak adanya sistem yang baik untuk menjalankan hal tersebut juga sumber daya yang dimiliki oleh perusahaan mengalami *gap* yang sangat signifikan pada bagian tenaga penjual yang sudah senior dengan yang masih junior dalam meraih keuntungan untuk perusahaan. Untuk itu, rancangan pengelolaan untuk tenaga penjual yang baik sangat diperlukan dalam upaya menonjolkan profesionalitas perusahaan dalam melayani pelanggannya. Tujuannya adalah untuk mempererat hubungan perusahaan dengan pelanggan agar pelanggan setia juga perusahaan menjadi tahu apa yang terjadi di lapangan dan bisa mengkoordinir apabila ada yang tidak benar yang dijalankan oleh tenaga penjual dalam menjalankan tugasnya.

Kata Kunci: Manajemen Tenaga Penjual, Manajemen Routing, Manajemen Teritori, Motivasi tenaga penjual