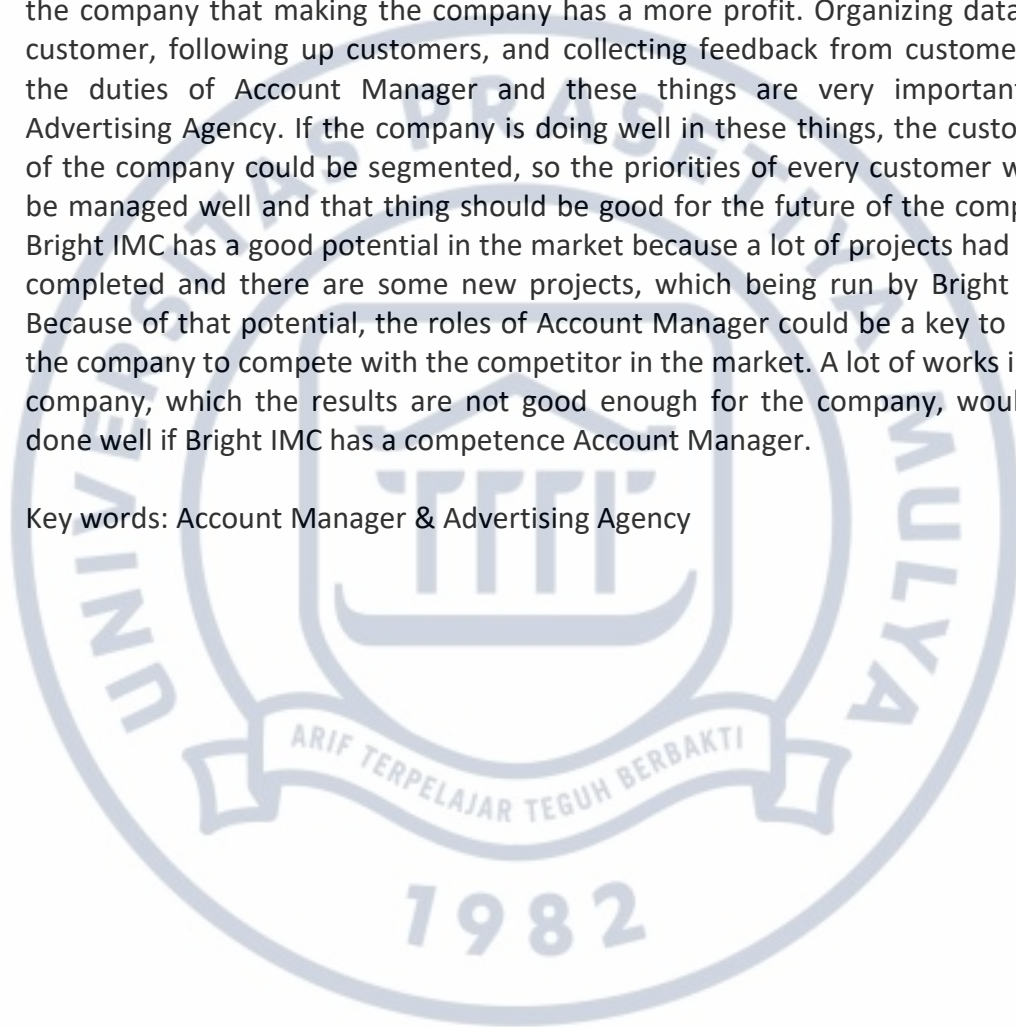


**EXECUTIVE SUMMARY**  
**Managing Concept of Account Management in Bright IMC**  
**Advertising Agency**

The research aims to create a new system of Account Management in Bright IMC. The system is suggesting Bright IMC to have Account Manager, so the customers of Bright IMC could be managed better than before. Based on the research, Account Manager is needed because Bright IMC has a lot of customers. Account Manager will handle existing customers and search new customer for the company that making the company has a more profit. Organizing database customer, following up customers, and collecting feedback from customer are the duties of Account Manager and these things are very important for Advertising Agency. If the company is doing well in these things, the customers of the company could be segmented, so the priorities of every customer would be managed well and that thing should be good for the future of the company. Bright IMC has a good potential in the market because a lot of projects had been completed and there are some new projects, which being run by Bright IMC. Because of that potential, the roles of Account Manager could be a key to bring the company to compete with the competitor in the market. A lot of works in the company, which the results are not good enough for the company, would be done well if Bright IMC has a competence Account Manager.

Key words: Account Manager & Advertising Agency



**RINGKASAN EKSEKUTIF**  
**Pengelolaan Konsep *Account Management* pada *Advertising Agency* Bright IMC**

Penelitian ini bertujuan untuk membuat sistem baru dalam *Account Management* di Bright IMC. Sistem ini menyarankan agar Bright IMC memiliki *Account Manager*, sehingga *customer* dari Bright IMC dapat terkelola dengan baik dibandingkan dengan sebelumnya. Berdasarkan penelitian yang dilakukan, *Account Manager* sangat diperlukan karena Bright IMC memiliki banyak *customer*. *Account Manager* akan mengurus *customer* yang sudah ada dan mencari *customer* baru untuk perusahaan yang dapat membuat perusahaan memperoleh keuntungan lebih. Mengorganisir *database customer*, melakukan *follow up customer*, dan mengumpulkan *feedback* dari *customer* merupakan tugas dari *Account Manager* dan hal-hal tersebut sangat penting untuk *Advertising Agency*. Kalau sebuah perusahaan menjalankan hal-hal tersebut dengan baik, *customer* dari perusahaan dapat tersegmentasi, sehingga prioritas dari setiap *customer* akan terkelola dengan baik dan hal tersebut seharusnya baik untuk masa depan dari sebuah perusahaan. Bright IMC memiliki potensi yang cukup baik di pasar karena sudah banyak proyek yang diselesaikan dan banyak proyek baru yang akan dijalankan oleh Bright IMC. Dikarenakan potensi yang cukup baik tersebut, tugas dari *Account Manager* dapat menjadi kunci untuk membawa sebuah perusahaan berkompetisi dengan kompetitor di pasar. Banyak pekerjaan di perusahaan yang hasilnya masih kurang baik untuk perusahaan akan dapat diselesaikan dengan baik apabila Bright IMC memiliki *Account Manager* yang kompeten.

Kata Kunci: *Account Manager & Advertising Agency*