

*SEVGI ÜSTÜNDAĞ*

Girne Sok. As Sitesi, E-Blok  
No :1/7 Gayrettepe Beşiktaş  
İstanbul



Tel: 0533 552 53 03

E-posta:

[sevgi.ustundag@gmail.com](mailto:sevgi.ustundag@gmail.com)

## Mesleki Deneyim

---

Yönetim Danışmanı, Koç & Eğitmen  
Ocak 2018 - mevcut

**Aşağıdaki alanlarda kurumlara özel danışmanlık, koçluk ve eğitim hizmetleri :**

- Stratejik Planlama
- Süreç Yönetimi
- Startup İş Kurulumu
- Yeniden Yapılanma & Kurumsallaşma
- Kurumsal Verimlilik Artışı Ve Büyüme
- Organizasyonel Değişim & Dönüşüm
- Satış Ve İş Geliştirme
- Liderlik Gelişimi
- Yönetim Becerileri Gelişimi
- Koçluk & Mentorluk

**Başkan Yardımcısı, Kıdemli Danışman & Yönetici Koçu  
Linkage Türkiye, Şubat 2014 – Mayıs 2017**

Linkage; Danışmanlık, Liderlik ve Yöneticilik Gelişimi alanlarında hizmet veren global bir danışmanlık şirkettir.

- Müşteri Hizmetlerinin Kurulması, organizasyon yapısının oluşturulması ve Yönetimi
- Yönetici ve Liderlik programlarının Proje Ekibinin yönetilmesi ve proje hedeflerinin zaman ve bütçe kapsamında gerçekleştirilmesi
- Paydaş Yönetiminin yapılması ve birimler arasında koordinasyonun sağlanması
- Yönetici ve Liderlik Gelişim Programlarının büyük kurumlara satışı (1,5M USD)
- Şirket hedeflerinin gerçekleştirilmesi
- Kurum yöneticilerine ve çalışanlarına koçluk yapılması

### **Genel Müdür**

**İkiNokta Bilişim/Kavala Holding, İstanbul**

**Nisan 2009 – Aralık 2013**

İkiNokta, Coğrafi Bilgi Sistemleri ve dijital haritalama alanlarında kamuya ve özel sektöre hizmet veren bir şirkettir.

- Şirket stratejilerinin belirlenmesi ve uygulanması
- Şirket iş planlarının ve yatırım planlarının yapılması
- Yıllık şirket bütçesinin oluşturulması ve hedeflerin gerçekleştirilmesi
- İş süreçlerinin ve iş akışlarının verimli hale getirilmesi
- Şirket faaliyetlerinin ve bütçe performansının Yönetim Kuruluna raporlanması

### **Genel Müdür Yardımcısı**

**Global İletişim / Ülker Grubu, İstanbul**

**Nisan 2004 – Aralık 2008**

Global İletişim; telefon, internet ve veri merkezi hizmetleri veren bir şirket idi.

- Şirket kuruluşunda ve yatırım planlamasında aktif görev alınması
- Şirket iş planlarının, yıllık bütçelerinin hazırlanması
- Satış, Pazarlama ve Müşteri Hizmetleri Bölümlerinin kurulması ve ekiplerin oluşturulması
- Şirketin ürün ve hizmet portföyünün geliştirilmesi, maliyet analizlerinin ve fiyatlandırılmasının yapılması
- Satış stratejilerinin belirlenmesi, dönemsel satış hedeflerinin oluşturulması ve gerçekleştirilmesi

**İş Geliştirme Direktörü**  
**Sykes Teknoloji Hizmetleri, İstanbul**  
**Ocak 2002 – Aralık 2003**

Sykes, dış kaynak kullanımı ile müşteri hizmetleri ve CRM hizmetleri veren global bir şirkettir.

- Sykes Türkiye'nin satış ve rekabet stratejilerinin oluşturulması
- Kuruma özel çözümler ile uzun vadeli işbirliklerinin geliştirilmesi
- Dönemsel satış hedeflerinin oluşturulması ve gerçekleştirilmesi
- Satış faaliyet raporlarının EMEA Bölgesi Genel Müdürüne sunulması

**Kurumsal İnternet Hizmetleri Direktörü**  
**DoğanOnline /Doğan Grubu, İstanbul**  
**Eylül 2000 – Aralık 2002**

DoğanOnline, internet ve veri iletişim hizmetleri sunan servis sağlayıcıdır.

- Şirketin Kurumsal İnternet Bölümünün Kurulması
- Kurumsal İnternet Bölümünü iş planının hazırlanması, satış strateji ve dönemsel hedeflerinin belirlenmesi
- Ekibin oluşturulması, görev tanımlarının belirlenmesi ve şirket hedefleri doğrultusunda yönetilmesi
- Ürün ve hizmetlerinin geliştirilmesi ve satışa hazır hale getirilmesi
- Lansman kampanyasının hazırlanması ve yönetilmesi
- Satış kanalının oluşturulması, 45 adet bayi ve çözüm ortağının atanması
- Bölüm Satış Hedeflerinin gerçekleştirilmesi

**Kurumsal İnternet Hizmetleri Direktörü**  
**SuperOnline / Turkcell Grup, İstanbul**  
**Ekim 1996 – Eylül 2000**

Superonline, internet ve veri iletişim hizmetleri sunan Türkiye'deki ilk servis sağlayıcıdır.

- Şirketin Kurumsal İnternet Bölümünün Kurulması
- Bölümün iş planının hazırlanması, satış strateji ve dönemsel hedeflerinin belirlenmesi
- Kurumsal İnternet Ekibinin oluşturulması, görev tanımlarının belirlenmesi ve şirket hedefleri doğrultusunda yönetilmesi (3 müdür, 28 çalışan)
- Ürün ve hizmetlerinin geliştirilmesi ve satışa hazır hale getirilmesi

- Satış kanalının oluşturulması ve 75 adet bayi ve çözüm ortağının atanması
- Bölüm Satış Hedeflerinin gerçekleştirilmesi

### **Teknik Müdür**

**Karma International, İstanbul**

**1992 – 1996**

- Yirmibeş ülkedeki (Yunanistan, İtalya, İspanya, Portekiz, Hollanda, Almanya, Fransa, Rusya, Kanada..vb.) Karma International branş ofislerinin tüm teknik operasyonunun yürütülmesi

### **Sistem Mühendisi**

**Nortel Netaş, İstanbul**

**1987-1990**

- DMS dijital telefon santrallerinin donanım ve yazılım konfigürasyonlarının hazırlanması

## **Eğitim Bilgileri**

---

### **Doktora**

**Yüksek Lisans İngilizce İşletme Master (Executive MBA), İstanbul Teknik Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2003 – 2004**

**Lisans Elektronik Mühendisliği, Uludağ Üniversitesi, Mühendislik Fak.,1981-1985**

## Seminerler

---

- Executive Coaching, Academy of Executive Coaching (AoEC), Co-Active Coaching, The Coaches Training Institute (CTI)
- Linkage Yönetim Becerileri Geliştirme Sertifika Programı
- Linkage Liderlik Gelişim Programı
- Linkage Değişim Liderliği Eğitimi
- Linkage Fasilitasyon Teknikleri Eğitimi
- Eğiticinin Eğitimi (Milli Eğitim Bakanlığı Onaylı)

## Yayımlar

---

## Üyelikler

---

- Yönetim Danışmanları Derneği Yönetim Kurulu Üyesi ve Genel Sekreteri, [www.ydd.org.tr](http://www.ydd.org.tr)
- Avrupa Yönderlik ve Koçluk Derneği Üyesi, <https://emccturkey.org/>