

HAKKIMDA

Mevcut makro ve mikro etkilerin analizi yapılarak stratejik yönetim ve pazarlama stratejileri geliştirmek. Marka yönetimi yapmak. Tüketicilerin gelecekteki tutum ve davranışlarını analiz ederek yeni ürün geliştirmek. Pazardaki potansiyel fırsatları tespit ederek farklılaşma yolları bulmak.

BE CERILER

PAZARLAMA STRATEJİLERİ

MARKA YÖNETİMİ

EKİP YÖNETİMİ

İŞ MODELİ GELİŞTİRME

STRATEJİK YÖNETİM

KİŞİSEL BİLGİLER

Doğum tarihi
06 Tem 1978

Uyruğu
TÜRKİYE CUMHURİYETİ

Medeni hali
EVLİ

DİLLER

İNGİLİZCE

HOBİLER

YÜZME, DOĞA YÜRÜYÜŞÜ,
FUTBOL, MASA TENİSİ

YAYINLAR

ÇALIŞANLARIN PSIKOLOJİK SERMAYESİNİN KARIYER ADAPTASYONUNA ETKİSİ TROYACADEMY
MAR 2021

ÜNİVERSİTE ÖĞRENCİLERİNİN BİREYSEL GİRİŞİMCİLİK ALGILARI İLE ÖĞRETİM KALİTESİ ALGILARI ARASINDAKİ İLİŞKİNİN İNCELENMESİ GÜMÜŞHANE ÜNİVERSİTESİ SOSYAL BİLİMLER DERGİSİ
EKİ 2020

COVID-19 PANDEMİSİNİN PAZARLAMA STRATEJİLERİNE ETKİSİNİN DEĞERLENDİRİLMESİ PERAKENDEORG
ŞUB 2020

AİLE ŞİRKETLERİNDE YETKİ DEVRİNİN ÖNEMİ VE YETKİ DEVRİNDE YAŞANAN SORUNLAR PERAKENDEORG
ARA 2022

PRİVATE LABEL ÜRÜNLERDE SATIŞ TAHMİNLERİ YÜKSEK LİSANS TEZ
OCA 2015

ÖRGÜTSEL ADALET VE YÖNETİCİYE GÜVENİN ÖRGÜTSEL BAĞLILIĞA ETKİSİNDE ÖRGÜT KÜLTÜRÜNÜN ARACI ROLÜ DOKTORA TEZİ
OCA 2024

REFERANSLAR

DR.YÜLSEL YALÇIN
İSTANBUL ENERJİ A.Ş
T: 05322576683
E: yukselyalcin@gmail.com

PROF. DR. SALİH GÜNEY
İSTANBUL AYDIN ÜNİVERSİTESİ
E: salihguney@aydin.edu.tr

HAKAN OKAY
4CEO DANIŞMANLIK
T: 05322521141

SEDAT ÇELİK
BİLEŞİM KİMYA (KURUCU CEO)
T: 0532 592 32 64

KURS

A SINIFI AMATÖR TELSİZ BELGESİ KİYİ EMNİYETİ GENEL MÜDÜRLÜĞÜ
HAZ 2010 - MAY 2024

SÜRÜCÜ BELGESİ

Sürücü belgesi sınıfı
B

DİĞER FAALİYETLER

MAY 2024 - MAY 2024



İBRAHİM YILDIRIM

✉ ibrahim@bilesimkimya.com

ZİNCİR MAĞAZALAR VE PRIVATE LABEL ÜRÜNLER/ İŞ GELİŞTİRME SATIŞ MÜDÜRÜ

İŞ DENEYİMİ

PEREJA İLERİ KİMYA

A.Ş
İSTANBUL
Ara 2012 - Şub 2016

BİLEŞİM KİMYA

TEMİZLİK ÜRÜNLERİ LTD.ŞTİ
İSTANBUL
Kas 2016 - Devam ediyor

VEPA FIRÇA SANAYİ

VE TİCARET A.Ş
İSTANBUL
Nis 2011 - Kas 2012

YAŞAR HOLDİNG

VİKİNG KAĞIT VE SELULOZ A.Ş
İSTANBUL
Oca 2003 - Eyl 2009

EĞİTİM

İSTANBUL GELİŞİM

ÜNİVERSİTESİ
İSTANBUL
2015

İSTANBUL AYDIN

ÜNİVERSİTESİ
İSTANBUL
2024

CELAL BAYAR

ÜNİVERSİTESİ
MANİSA
2000

Zincir Mağazalar Satış/ İş Geliştirme Müdürü

Organize Perakende bulunan tüm müşterilerle (Migros, Carrefour, BİM, A101, ŞOK, Bizim Toptan, File Market, Gratis, Watsons vd... müzakereler ve sözleşmeler yapmak. Kamu ihalelerini takip etmek ve ihalelere katılma aşamasından teslimat aşamasına kadar süreçleri yönetmek Zincir Mağazalar dışında kalan Bayi ve Distribütörlerle sözleşmeler yapmak. İş, proje, ve ürün geliştirmek Tüm müşteri ilişkilerini yönetmek Geliştirmiş olduğum ürün ve projelerle fabrika yatırım kararı alınıp Edirne'de yeni fabrika kurulmuştur.

Zincir Mağazalar ve Private Label Ürünler/ İş Geliştirme Satış Müdürü

Organize Perakendede bulunan tüm müşterilerle (Migros, Carrefour, BİM, A101, ŞOK, Bizim Toptan, File Market, Gratis, Watsons vd... şirketimi temsilen müzakereler ve sözleşmeler yapmak. Sözleşme ile birlikte iş, proje ve yeni ürün geliştirmek. Departman satış miktarı Kasım 2016 yılı aylık 50.000 adet/ Ürün, 2024 itibari ile 3000.000 adet ürün/ay ve ₺1.000.000.000,00/ yıllık ciro. Sektörel tehdit ve fırsatları analiz edip yönetime raporlamak ve stratejik ve taktiksel plan hazırlamak Sektörel dernek, yayın ve kurumlarda şirketimi temsil etmek. Ekosistemde yer alan ve ilgili departmanların (Satınalma, finans, lojistik vb) çözüme kavuşturamadığı tedarikçilerle yaşanan sorunlara sistemsel ve kalıcı çözümler bulmak. Teknolojik dönüşüm çerçevesinde ilgili departmanlara ERP sistemini ara yüz yazılımlarla etkin kullanımını sağlamak. Proje geliştirme sürecinde sektörde yer almayan % 100 doğal ürün projesi tarafınca geliştirilmiş ve Tübitak Proje kapsamına alınmıştır. Ürünlerle ilgili Tübitak yatırım destek projesi güvenlik kaygısı ile olumsuz sonuçlanmıştır. Zincir Mağazalar dışında kalan Hayat Kimya& Diversy gibi Özel& Stratejik Müşterilerle sözleşme yapmak. İş, proje, ürün geliştirmek Tüketicilerin ihtiyaçlarını önceden tespit edip ürün geliştirmek Yurt dışı pazarında iş geliştirme faaliyetlerinde bulunmak Tüm müşteri ilişkilerini yönetmek Geliştirmiş olduğum ürün ve projelerle firmamızın en büyük ikinci 500 sanayi kuruluşu arasında bulunması sağlanmıştır. Capital dergisinin özel markalı ürünlerle ilgili yaptığı araştırmaya göre 2020-2022 yılları en fazla büyüyen şirketler arasında 4. sırada yer almıştır.

ÖZEL MÜŞTERİLER SATIŞ MÜDÜRÜ

Organize Perakende bulunan tüm müşterilerle (Migros, Carrefour, BİM, A101, ŞOK, Bizim Toptan, File Market, Gratis, Watsons vd... müzakereler ve sözleşmeler yapmak. Yerel Zincir Mağazalarla iş geliştirmek Saha Ekibini Yönetmek (Saha Ekibi 4 kişiden oluşmaktadır) Yoğun rekabetin yol açtığı çıkmazlarla ilgili stratejiler geliştirmek. (Mevcut Ürün , Mevcut Müşteri, Mevcut Ürün Yeni Müşteri, Yeni Ürün Mevcut Müşteri, Yeni Ürün Yeni Müşteri) Tüm müşteri ilişkilerini yönetmek.

ULUSAL ZİNCİR MAĞAZALAR SATIŞ YÖNETİCİSİ/ SATIŞ MÜDÜRÜ

Organize Perakende bulunan tüm müşterilerle (Migros, Carrefour, BİM, A101, ŞOK, Bizim Toptan, Metro, Real, Tansaş, Gima..) müzakereler ve sözleşmeler yapmak. Operasyonel saha pazarlama ekibini yönetmek (Operasyonel saha pazarlama ekibi 120 kişiden oluşmaktadır). Holding ve Şirket merkezinde pazarlama ekibi olmasına rağmen pazardaki eğilimlere göre portföyde yer almayan ürün üretmek (Bu metod ile yapılan ürünlerle Migros, Metro market , Bizim Toptan markette bütçenin % 100 üstünde bir oranda başarı sağlanmıştır)

İşletme Yük. Lisans Dip.

İstanbul Gelişim Üniversitesinde 2013 Yılında başladığım Yüksek Lisans Programımı 2015 Ocak ayında tez savunmamı oy birliği ile geçerek tamamladım. İşletme Yüksek Lisans programını pazarlama ve yönetim ağırlıklı dersleri severek ve başarı ile tamamlayarak kendimi geliştirme fırsatı buldum. Yüksek Lisans Tezimin konusu Özel markalı ürünlerin satış tahminlerinin yapılmasında market çalışanlarının rolü üzerine bir araştırma dır. Yüksek Lisans tezimde Marka, Pazar, Pazarlama, Tüketicilerin Tutum ve davranışları, Perakende Sektörü, Satış Tahmin Yöntemleri konularında geniş bir alanda çalışma yaptım. Yüksek Lisans Tezim ilgili dönem pazar bilgilerini içeren nadir çalışmalardan olduğu belirtilmektedir. Yüksek Lisans Tezimde yer alan ön görülerim 10 yıl içinde gerçekleşmiştir.

İŞLETME YÖNETİMİ DOKTORASI

2019 yılında başladığım İşletme Doktora programını 2024 Ocak ayında tez savunmasında oy birliği ile başarılı olarak tamamladım İşletme Doktora programını Pazarlama ve Yönetim dersleri ağırlıklı olarak üzere Finans dersleride alarak başarı ile tamamladım. Doktora Programı süresince 3 makale çalışması tamamladım. Covid pandemisi dönemi başlar başlamaz yazdığım ve videosunuda çektiğim öngörülerimin büyük kısmı gerçekleşmiş ve gerçekleşmektedir. Doktora tez çalışma konum: Örgütsel Adalet ve Yöneticiye Güvenin Örgütsel Bağlılığa Etkisinde Örgüt Kültürünün aracı rolünü inceledim. Bu çalışmada Örgüt Kültürünün rolünü ortaya koydum. Doktora tez çalışmamda, teknolojik yenilikler, yeni nesil tutum ve davranışları, demokratikleşme eğilimleri ile birlikte dönüşüm çağında oluşan yüksek riskler nedeni ile örgütlerin sürdürülebilir başarıları için yeni bir kavram olarak örgütlerin çalışana bağlılığı kavramı ortaya konulmuştur. Doktora tez çalışmamda, ülke ekonomilerinin en küçük birimi olan işletmelerin üretim faktörlerinden sadece tek bir faktörü olan girişimcilerin tek başına karar almasının bir takım yasa ve yönetmeliklerle önüne geçilmesi ve yönetim modelinin zorlayıcı bir etki ile yapılması hakkında detaylı önerilerde bulunulmuştur.

İŞLETME

İşletme Lisansım, pazarlama, finans ağırlıklı olmak üzere yönetim bilimi dersleri içermektedir. Fakülte Dekanı da (Prof. Dr. Hülya Tütenk) olmak üzere diğer hocalarımdan da (Prof. Dr. Sevinç KÖSE, Prof. Dr Canan Ay, Asena Altın Gülova) aldığım bugün de sakladığım yazılı referans mektublarım bulunmaktadır. Pazarlama Araştırmaları ödevinde teknik detaylarda içeren kimya fabrikası kurma ve pazarlama stratejileri geliştirme süredürübenir Ay hocam tarafından takdirle karşılanmıştır.