**Ayhan BÜYÜKBOZDOĞAN**

**Adres:** Güzelyalı Mah. 81163 Sok. Şenlik Apt. K: 9 No: 34 Çukurova/ADANA

**Telefon:** 0542 5611203 – 0531 7999326

**E-Mail:** ayhan.buyukbozdogan@gmail.com

**KİŞİSEL BİLGİLER**

**Doğum Tarihi**: 16.05.1979

**Öğrenim Durumu:** Yüksek Lisans

**Askerlik Durumu:** Yapıldı

**Sürücü Belgesi:** C Sınıfı

**EĞİTİM BİLGİLERİ**

**Yüksek Lisans:**

Çukurova Üniversitesi İşletme Anabilim Dalı

**Yönetim ve Organizasyon ( 2008 )**

Müşteri İlişkileri Yönetimi

**Lisans:**

Çukurova Üniversitesi İ.İ.B.F

**Ekonometri ( 2002 )**

**İŞ TECRÜBELERİ**

**Günep A.Ş Ekim 2018 – Mart 2019**

**Yapılandırma ve İş Geliştirme Bölge Sorumlusu (Adana Bölge)**

* İstikbal, Bellona ve Mondi markalarının yeni yapılandırma süreçlerinin yönetimi
* Markaların eksik olduğu bölgelerde pazar araştırması yaparak, yeni yatırımcı fırsatları oluşturulması
* Yeni yatırımcıların finansal analizinin yapılması, sözleşme alınması, ipotek/teminat mektubu alınması, mağaza lokasyon uygunluğu, mimari proje, tabela ve cephe süreçlerinin uçtan uca takip edilmesi
* Pazar içerisinde gelişen rekabet takibi ve üst yönetime rapor edilmesi
* Mevcut mağazalarda iş geliştirme süreçlerine katkı sağlanması

**Kilim Mobilya A.Ş Ocak 2017 – Temmuz 2018**

**Bölge Müdürü (Adana Bölge)**

* Bayilerin satış ve satış sonrası süreçlerinin yönetimi
* Dönemsel kampanyaların kurgulanmasında aktif rol alarak, bayilerde uygulanması, bölgesel reklam ve kampanya çalışmaları
* Mağaza içi görsel standartlarının uygulanması ve kurumsal kimliğin temsil edilmesi
* Bayi stok ve cari hesap takibi ile tahsilatlarının yapılması
* Mağaza personellerinin eğitimi, denetlenmesi ve müşteri ilişkileri yönetimi yaklaşımının sağlanması
* Yeni bayilik kazandırılması için pazar fırsatlarının araştırılması ve uygun yatırımcı seçimi

**AVEA İLETİŞİM A.Ş Temmuz 2016 – Aralık 2016**

**Bölge Kiralama Sorumlusu (Kayseri Bölge)**

* Bölge Çözüm Ortağının performans yönetimi, ekip üyelerinin aksiyon planlarının yapılması
* Malik ilişki yönetimi, sonuç ve çözüm odaklı hedef realizasyonu
* Resmi kurumlarda ve kurumsal işletmelerde saving fırsatları sağlanması
* Yeni yapılacak kontratlarda; hukuki zeminde uzun vadeli, karlılığı arttırıcı alternatifler üretilmesi
* Sözleşme yönetimi

**VODAFONE A.Ş Ocak 2015 – Temmuz 2016**

**Bölge Kiralama Sorumlusu (Erzurum Bölge)**

* Bölge Çözüm Ortağının performans yönetimi, ekip üyelerinin aksiyon planlarının yapılması
* Malik ilişki yönetimi, sonuç ve çözüm odaklı hedef realizasyonu
* Resmi kurumlarda ve kurumsal işletmelerde saving fırsatları sağlanması
* Yeni yapılacak kontratlarda, hukuki zeminde uzun vadeli, karlılığı arttırıcı alternatifler üretilmesi

**TTNET A.Ş Temmuz2013 – Aralık2014**

**Saha Satış Yöneticisi (Adana Bölge)**

* Satış ve Churn departmanı çalışanlarının performans yönetimi ve koçluk desteği verilmesi
* Müşteri portföyünü korumak, ayrıca yeni ürünlerle birlikte mevcut müşterilerdeki iş fırsatlarını gelire dönüştürmek adına faaliyetler yapılması
* Kurumsal ve Bireysel müşterilerin talep ve sorunlarının çözümünde yer alınması,müşteri memnuniyetinin sağlanması
* Çalışanlarımızın, iş performansı ve motivasyonlarını yükseltmek amacıyla gerekli eğitim ve koçluk desteği verilmesi
* Rekabet koşullarında pazar araştırmaları yaparak, rakip faaliyetlerinin rapor edilmesi

**Egis İlaçları Ltd. Şti Temmuz2008 – Temmuz 2013**

**Key Acoount Manager (Adana Bölge)**

* Psikiyatri ve Nöroloji alanında sorumlu olduğum ilaçların satış ve tanıtımının yapılması
* Bilimsel toplantı ve sosyal aktiviteler organize edilerek sunumlar yapılması
* Rekabet takibi, pazar araştırmaları ve analizlerinin yapılarak rapor edilmesi
* Ürünlerin ciro ve pazar payı hedeflerinin realizasyonunun gerçekleştirilmesi
* Bölgesel Koçluk Projesinin geliştirilmesi ve uygulanması

**Astra Zeneca İlaç Ltd. Şti Ocak 2004 – Temmuz 2008**

**Satış Tanıtım Uzmanı (Adana Bölge)**

* Psikiyatri ve Nöroloji hekimlerine ürünlerin tanıtımını yapılması, eczane siparişleri ile satış bütçesinin realizasyonu
* Bilimsel toplantı ve sosyal aktiviteler organize ederek ürün sunumları yapılması
* Rakip faaliyetlerinin araştırılarak düzenli olarak rapor edilmesi
* Şirket bünyesinde oluşturulan çeşitli proje ekiplerinde ve lansmanlarda görev alınması

**PROJELER**

* Astra Zeneca'da hazırladığım Asistan Gelişim Projesi, bütün Türkiye'de uygulandı.  
  Egis'te hazırladığım Ürün Gelişim Projesi bütün Türkiye'de uygulandı.
* TTNET’te, Tivibu Web ürününün iptal oranlarını düşürmek ve fırsata dönüştürmek üzere proje hazırladım.
* Vodafone’da Saving ve Ödeme Yönetimi projesi hazırladım.

**EK BİLGİLER**

**Hobiler:** Satranç oynamak, bateri çalmak ve at binmek.

**Araç Kullanımı:** Aktif olarak araç kullanıyorum. (500.000 Km üzerinde deneyimim bulunmaktadır)

**Seyahat Edilebilirlik**: Seyahat ve rotasyon engelim bulunmamaktadır.

**Kişisel Özellikler:** Disiplinli, farkındalığı yüksek, şirket hedeflerine ulaşmak için pozisyonuna katma değer sağlayan bir çalışanım.