



DUTCH EXPAT

CV

ALI



DIRECTEUR BOUW- EN ISOLATIEBEDRIJF, BOUWBEHEER, PROJECT MANAGEMENT, VERKOOP MANAGEMENT, MARKETING, RENOVATIE, ISOLATIE, BUITENGEVEL, KLANTRELATIES, PRODUCTMANAGEMENT

Dit CV wordt u aangeboden door Dutch Expat N.V.

Al onze CV's behoren tot hooggekwalificeerde kandidaten die woonachtig zijn in Turkije. Wilt u één van onze kandidaten in dienst nemen, dan zorgen wij door middel van de kennismigratieprocedure dat alle benodigde juridische en organisatorische stappen worden gezet om de betreffende kandidaat bij uw bedrijf aan het werk te krijgen. Dit geeft u toegang tot toptalenten van de Turkse arbeidsmarkt.



ALI



Woonplaats **Antalya**
Nationaliteit **Turkse**
Geboortedatum **28.09.1983**
Burgerlijke Staat **Gehuwd**
Beroep/Functie **Directeur Bouw- en Isolatiebedrijf**
Web <https://erayalitim.com/p/ali-ertugrul>

GSM **+31 621 25 33 70**
Tel **+90 312 905 01 10**
Web **www.dutch-expat.com**
E-mail **info@dutch-expat.com**

BELANGRIJKE VAARDIGHEDEN

DIRECTEUR BOUW- EN ISOLATIEBEDRIJF, BOUWBEHEER, PROJECT MANAGEMENT, **VERKOOP MANAGEMENT, MARKETING**, RENOVATIE, **ISOLATIE**, BUITENGEVEL, **KLANTRELATIES**, PRODUCTMANAGEMENT,

PERSOONLIJK PROFIEL

Na mijn ervaring als regionaal manager bij bedrijven zoals Polisan en Kalekim, leiders in de sector van verf en bouwchemicaliën, heb ik in 2016 Era Yalitim Insaat opgericht. In de bouwsector heb ik een omgeving gecreëerd die zowel bedrijfs- als klanttevredenheid centraal stelt. Met sterke klantrelaties, uitgebreide kennis van productkwaliteiten en toepassingsmethoden, blijf ik werken aan de renovatie van appartementen, isolatie en buitengevels.

De belangrijkste redenen waarom ik in Nederland wil wonen en werken zijn de innovatieve bedrijfscultuur, de hoge kwaliteit van leven en de inclusieve samenleving. Het belang dat Nederland hecht aan waarden als duurzaamheid en innovatie, vooral op het gebied van de bouw, sluit volledig aan bij mijn carriëredoelen. Ik geloof dat ik in deze omgeving de mogelijkheid zal vinden om zowel persoonlijk als professioneel te groeien en een waardevolle bijdrage te leveren. Daarnaast ben ik ervan overtuigd dat mijn 8-jarige zoon Can een betere opleiding zal krijgen in Nederland, gezien zijn academische prestaties en interesse in sociale activiteiten.

Als volgende stap in mijn carrière kijk ik ernaar uit om met u in gesprek te gaan en te beoordelen hoe ik kan bijdragen aan uw bedrijf. Met mijn hoge motivatie en aanpassingsvermogen ben ik klaar om me snel aan te passen aan uw team.



WERKERVARING

Bedrijfsmanager & Toepassing/Verkoop

Era Yalitim Insaat (Antalya)

05-2016 / Heden

-
- Renovatie - isolatie: Opvolging van bouwprojecten op het gebied van buitengevels, voorbereiding van hoeveelheden van de in de ontdekking vermelde producten, het maken van een marktprijsanalyse van de gekwantificeerde materialen, opstellen van de prijsofferte.
-
- Toezicht en planning: Als de offerte wordt aanvaard, toezicht houden op de productie door de juiste teamselecties te maken. Planning van bouwplaats - materiaal - werkcoördinatie.
-
- Klanttevredenheid: Onvoorwaardelijke klanttevredenheidsgerichte oplevering van werk dat klaar is voor oplevering.
-

Projectverkoopmanager

Metar Yapi Insaat (Antalya)

07-2015 / 05-2016

-
- Renovatie - isolatie: Opvolging van bouwprojecten op het gebied van buitengevels, voorbereiding van hoeveelheden van de in de ontdekking vermelde producten, het maken van een marktprijsanalyse van de gekwantificeerde materialen, opstellen van de prijsofferte.
-
- Toezicht en planning: Als de offerte wordt aanvaard, toezicht houden op de productie door de juiste teamselecties te maken. Planning van bouwplaats - materiaal - werkcoördinatie.
-
- Klanttevredenheid: Onvoorwaardelijke klanttevredenheidsgerichte oplevering van werk dat klaar is voor oplevering.
-
- Projectopvolging: Bouwprojecten in de regio opvolgen, bepalen van de behoeften aan bouwchemicaliën als gevolg van communicatie met bouwplaatsen, het juiste product en de juiste toepassing aanbevelen, verkoop van bulkproducten, opvolging van toepassingen en toezicht samen met verkoop.
-

Regionaal Project Manager - Verantwoordelijke Dealerverkoop

Regionaal Directoraat Kalekim Middellandse Zee (Antalya)

06-2013 / 06-2015

-
- Dealerontwikkeling: Creëren van nieuwe dealers binnen de verantwoordelijke regio.
-
- Leveranciersbeheer: Beheer en ontwikkeling van gedefinieerde leveranciers.
-
- Projectbewaking: Bewaking van bouwplaatsen en projecten.
-
- Advies en Implementatie: Aansturen van het juiste productadvies- en implementatieteam naar projectmanagers.
-
- Verkoopactiviteiten: Realiseren van bulk product verkoopactiviteiten.
-
- Producttoepassing: Opvolgen van de toepassing van de gebruikte producten..
-

Vertegenwoordiger Groepsverkoop

Polisan Boya Antalya Regionaal Directoraat (Antalya)

04-2011 / 06-2013

-
- Klachtenbeheer: Rapporteren, opsporen en oplossen van alle klachten over producten.
 - Projectbewaking: Bewaking van bouwplaatsen en projecten.
 - Advies en Implementatie: Het juiste productaanbeveling- en implementatieteam naar projectmanagers sturen.
 - Verkoopactiviteiten: Realiseren van bulk product verkoopactiviteiten.
 - Deze indeling benadrukt je competenties in klantenservice, projectmanagement, adviesverlening en verkoop, en toont je vermogen om complexe taken en uitdagingen effectief te beheren.
-

Uitvoerende Bedrijfsmanager van Aannemingsbedrijf

Boyter (Antalya)

06-2009 / 04-2011

-
- Projectopvolging: Follow-up van bouwprojecten.
 - Voorstelvoorbereiding: Voorbereiding van het voorstel.
 - Uitvoering en Toezicht: Vooral bij isolatietoepassingen wordt de afwerking door mij persoonlijk gedaan, samen met mijn teamgenoten.
 - Stakeholdermanagement: Vergaderen met projectmanagers.
 - Team- en Materiaalbeheer: Verzorgen van het werkteam tot het einde van het werk en materiaalplanning.
-



OPLEIDINGEN

2002 - 2008

Bachelor - Biologie
Uludag Universiteit (Bursa)
Diploma: Ja



Cursussen



Talen

Engels (Goed)

Turks (Moedertaal)



Computervaardigheden

Microsoft Office Programma's



Hobby's en interesses

Muziek

Voetbal

Tennis
