



# DUTCH EXPAT

## CV

### MURAT



**PROJECT MANAGER, MANAGER DETAILHANDEL, PUBLIC RELATIONS, MEDISCH VERTEGENWOORDIGER, RETAIL DEVELOPMENT MANAGER, PROMOTIEVERTEGENWOORDIGER, VERIBASE, 15 JAAR ERVARING, CHAUFFEUR, RIJBEWIJS C-KLASSE**

**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.





# MURAT



Woonplaats **Istanbul**  
Nationaliteit **Turkse**  
Geboortedatum **04.05.1984**  
Burgerlijke Staat **Ongehuwd**  
Beroep/Functie **Project Manager**  
**Detailhandel - Medische**  
**Verkoop**  
Web

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

**PROJECT MANAGER, MANAGER DETAILHANDEL, PUBLIC RELATIONS, MEDISCH VERTEGENWOORDIGER, RETAIL DEVELOPMENT MANAGER, PROMOTIEVERTEGENWOORDIGER, VERIBASE, 15 JAAR ERVARING, CHAUFFEUR, RIJBEWIJS C-KLASSE ,**

## PERSOONLIJK PROFIEL

Tussen 2007 en 2017 werkte ik ongeveer 10 jaar als Expert Medical Sales Representative bij Biota Laboratories en Solgar Vitamin-bedrijven. In de B2B structuur waar ik werk heb ik de spirit van het salesvak ervaren en ervaren hoe professioneel sales gerealiseerd kan worden en het dealer channel management.

Om de ervaringen die ik heb opgedaan in verschillende sectoren weer te geven en om ervaring te hebben met teammanagement heb ik de volgende werkervaringen opgedaan:

- 2 jaar als projectmanager bij Pozitera Retail Development Services Company
- 3 jaar als Retail Development Manager na mijn promotie

Tijdens deze ervaringen heb ik voor een totaal van 5 jaar, in het veld van verkoop en verkoopactiviteiten van de bedrijven waarmee we contracten hebben gesloten in moderne en traditionele kanalen succesvol leiding gegeven aan mijn marketingteams.

Ik omschrijf mezelf als eerlijk, hardwerkend en altijd open voor ontwikkeling. Naast deze eigenschappen wil ik de ervaring die ik heb opgedaan als persoon die meer dan 15 jaar in verschillende taken en functies heeft gewerkt, kunnen gebruiken in een nieuwe uitdaging.

Tegelijkertijd zal de mogelijkheid om mezelf te blijven ontwikkelen in Nederland, een land dat gericht is op respect, discipline en mensen, een gevoel van verbondenheid met mij creëren en uw instelling een ander perspectief en nieuwe energie geven.



## WERKERVARING

### Verkoop/Promotie Specialist

**Biota Laboratuvarları (Istanbul)**

06-2022 / Heden

- Het merk en het bedrijf zo goed mogelijk vertegenwoordigen in het veld, in lijn met de bedrijfsvisie.
- Beheer van belangrijke klanten.
- Verzekeren en bewaken van de informatiestroom tussen de klant en het bedrijf.
- Het maken van klantbezoekplannen na analyse van de klanten (apotheek en arts) in de verantwoordelijke regio.
- Realiseren van klantbezoeken en maken van wekelijkse bezoकेefficiëntierapporten.
- Realiseren van dealer apotheekverkoop en orderdistributie follow-up.
- Realiseren van target-realisatie opvolging en creëren en opvolgen van verkoopanalyse rapporten.
- Realiseren en opvolgen van campagne- en verkoopacties.
- Opvolgen van verkoopacties van concurrenten en het management hierover informeren.
- Beheren van speciale gebieden door samen te werken met het merchandisingteam.
- Uitvoeren van verkoopbevorderende activiteiten bij dealerpunten.
- Opstellen van wekelijkse/maandelijkse verkooprapporten en deelname aan maandelijkse verkoopvergaderingen.

### Ontwikkelingsmanager detailhandel

**Pozitera Perakende Gelistirme Hizmetleri A.S. (Istanbul)**

01-2020 / 05-2022

- Zorgen voor de continuïteit van de servicekwaliteit in alle projecten van het bedrijf.
- Deelnemen aan vergaderingen met nieuwe klanten.
- Toezien op de communicatie tussen alle klanten en het bedrijf binnen het kader van vastgestelde regels.
- Verantwoordelijkheid voor alle projecten die worden uitgevoerd in lijn met de visie van het bedrijf.
- Toezicht houden op de meest accurate vertegenwoordiging in het veld.
- Beoordelen van en toezicht houden op winstgevendheidsanalyses van het bedrijf.
- Wekelijks statusoverleg met projectmanagers realiseren.
- Controle en follow-up van doelrealisatierapporten.
- Coachen van het projectmanagementteam in lijn met de bedrijfsnormen.



## **Projectmanager**

**Pozitera Perakende Gelistirme Hizmetleri A.S. (Istanbul )**

01-2017 / 12-2019

- 
- Binnen het kader van vastgestelde regels verantwoordelijk zijn voor de communicatie tussen het bedrijf en de klanten.
  - Vertegenwoordiging van het bedrijf op de meest nauwkeurige manier en in lijn met de bedrijfsvisie tijdens de uitvoering van projecten.
  - Het ontwikkelen van sales-marketing actieplannen in lijn met de verkoopdoelstellingen.
  - Opzetten van het project en ervoor zorgen dat het in het veld wordt gerealiseerd.
  - Toezicht houden op promoters en supervisors die onder het betreffende project werken.
  - Toezicht houden op en opvolgen van veldacties en wekelijkse bezoeksrapporten en het informeren van de klant.
  - Wekelijks opstellen van doelrealisatierapporten en informeren van de klant.
  - Opvolgen van verkoop-marketingacties van concurrenten en informeren van de klant.
  - Maken van maandelijkse - jaarlijkse LFL (like for like) benchmarking rapporten en informeren van de klant.
  - Het realiseren van product- en merktrainingen voor supervisors en promoters in lijn met de bedrijfsnormen.
- 

## **Vertegenwoordiger medische verkoop/promotie**

**Solgar Vitamin (Istanbul)**

05-2012 / 06-2015

- 
- Het merk en het bedrijf op het terrein vertegenwoordigen op de meest accurate manier in lijn met de bedrijfsvisie.
  - Zorgen voor en volgen van de informatiestroom tussen de klant (apothek-arts) en het bedrijf.
  - Het maken van klantbezoekplannen na analyse van de klanten (apothek en arts) in de verantwoordelijke regio.
  - Het uitvoeren van klantbezoeken en het maken van wekelijkse bezoeken efficiëntierapporten.
  - Realiseren van dealer apothekverkoop en orderdistributie follow-up.
  - Realiseren van target-realisatie opvolging en creëren en opvolgen van verkoopanalyse rapporten.
  - Realiseren en opvolgen van campagne- en verkoopacties.
  - Opvolgen van verkoopacties van concurrenten en informeren van het management.
  - Uitvoeren van verkoopontwikkelingsactiviteiten bij dealerpunten.
  - Opstellen van wekelijkse/maandelijkse verkooprapportages en maandelijkse realiseren van deelname aan vergaderingen.
-

## **Vertegenwoordiger medische verkoop/promotie**

**Biota Laboratuvarlari (Istanbul)**

09-2007 / 04-2012

- 
- Het merk en het bedrijf op het terrein vertegenwoordigen op de meest accurate manier in lijn met de bedrijfsvisie.

---

  - Verzekeren en bewaken van de informatiestroom tussen de klant (apotheek-arts) en het bedrijf.

---

  - Het maken van klantbezoekplannen na analyse van de klanten (apotheek en arts) in de verantwoordelijke regio.

---

  - Het uitvoeren van klantbezoeken en het maken van wekelijkse bezokefficiëntierapporten.

---

  - Realiseren van dealer apotheekverkoop en orderdistributie follow-up.

---

  - Realiseren van target-realisatie opvolging en creëren en opvolgen van verkoopanalyse rapporten.

---

  - Realiseren en opvolgen van campagne- en verkoopacties te organiseren.

---

  - Opvolgen van verkoopacties van concurrenten en informeren van de klanten.

---

  - Uitvoeren van verkoopbevorderende activiteiten bij dealerpunten.

---

  - Opstellen van wekelijkse/maandelijkse verkooprapportages en maandelijks realiseren van deelname aan vergaderingen.
-



# OPLEIDINGEN

2019 - 2021

Associate Degree - Public relations en publiciteit  
Anadolu Universiteit (Istanbul)

Diploma: Ja



## Cursussen

Lichaamstaal (2017)  
Certificaat :Ja

Persoonlijk imago (2017)  
Certificaat :Ja

Professionaliteit in verkoop (2015)  
Certificaat :Ja

Onderhandelingsvaardigheden (2015)  
Certificaat :Ja

360° strategische verkoopplanning (2018)  
Certificaat :Ja

Inventarisatie en verkooptrendanalyse (2018)  
Certificaat :Ja

Verkooporganisatie en teambeheer (2018)  
Certificaat :Ja

Tactische benaderingen in verkoop (2018)  
Certificaat :Ja

Klantgedrag en verwachtingen (2018)  
Certificaat :Ja

Beheer van verkoopkanalen (2018)  
Certificaat :Ja

C-rijbewijs (sleepwagens of vrachtwagens)  
Certificaat :Ja



## Computervaardigheden

Microsoft Office programma's

Veribase



## Talen

Engels (Redelijk)

Turks (Moedertaal)



## Hobby's en interesses

Fitness

Zwemmen

Boeken lezen over persoonlijke ontwikkeling

Voetbal