



# DUTCH EXPAT

## CV

### SAJMIR



**EXPORT & INTERNATIONALE SALES MANAGER, SENIOR VERKOOP MANAGEMENT, STRATEGISCHE**  
**VERKOOPPLANNING, KLANTENWERVING, ANALYSE VAN MARKTTRENDS, PROCESOPTIMALISATIE,**  
**BEDRIJFSONTWIKKELING, BETROKKENHEID VAN BELANGHEBBENDEN, TRAINING EN ONTWIKKELING,**  
**RELATIES OPBOUWEN, REKRUTERING & HRM, MEUBEL INDUSTRIE, LOGISTIEK**

**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.



# SAJMIR



Woonplaats **Istanbul**  
Nationaliteit **Albanese en Turkse**  
Geboortedatum **21.08.1987**  
Burgerlijke Staat **Gehuwd**  
Beroep/Functie **Export & Internationale  
Sales Manager**  
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

**EXPORT & INTERNATIONALE SALES MANAGER, SENIOR VERKOOP  
MANAGEMENT, STRATEGISCHE VERKOOPPLANNING, KLANTENWERVING,  
ANALYSE VAN MARKTTRENDS, PROCESOPTIMALISATIE,  
BEDRIJFSONTWIKKELING, BETROKKENHEID VAN BELANGHEBBENDEN,  
TRAINING EN ONTWIKKELING, RELATIES OPBOUWEN, REKRUTERING &  
HRM, MEUBEL INDUSTRIE, LOGISTIEK,**

## PERSOONLIJK PROFIEL

Mijn naam is Sajmir. Ik heb een bachelor Internationale Betrekkingen (2012) en een Master Business Administration (MBA) (2017).

Na mijn studies werkte ik als "Export Specialist" bij Sadik Plastik, dat tussen 2011 en 2013 meer dan 1000 afdichtingen/pakkingen en PVC-profielproducten vervaardigt voor meer dan 30 industrieën. Dankzij de proactieve verkoopstrategieën die ik gedurende 2 jaar heb toegepast in het bedrijf bereikten de verkoopcijfers jaarlijks 350.000 USD vergeleken met bijna geen export toen ik begon in 2011.

Tussen juni 2013 en juni 2021 werkte ik als "Export Area Manager" bij Boyut Plastik, producent van kantenlijmers voor de meubelindustrie. In de laatste 7 jaar vanaf 2013 tot heden zijn de exportcijfers van de regio onder mijn verantwoordelijkheid meer dan 5 keer gestegen, van ongeveer 600.000 EUR tot 3.100.000 EUR per jaar. Aan het begin van de pandemie in Turkije in maart 2020 werden voorlopige wijzigingen aangebracht in de verkoop- en productiestrategie en binnen een periode van slechts 3 maanden werden 4 nieuwe klanten uit verschillende landen (Roemenië, Bulgarije, Marokko en Algerije) geworven voor de bedrijf alleen via telefoon + e-mailcommunicatie (2020, Q2).

In juni 2021 werd ik gepromoveerd tot de functie van "Exportmanager" als gevolg van hoge prestaties tijdens mijn werkperiode. Vooral in het begin van 2023 heb ik een potentieel van 27,6 miljoen EUR gecreëerd door negen grootste importeurs van meubelranden uit verschillende geografische gebieden aan mijn klantenportfolio toe te voegen.

Tijdens mijn carrière denk ik dat mijn nauwkeurige voorspellingen, gevormd door mijn professionele expertise, een van de belangrijkste argumenten zijn die me in staat stellen om een "precies uitgevoerde operatie" uit te voeren in de afronding van de verkoop. Bovendien hebben mijn persoonlijke communicatieve vaardigheden op basis van een sterk empathisch vermogen me in staat gesteld om de meest accurate interactiestijl te bereiken die vrij kenmerkend is voor de klanten. Het vermogen om de verwachtingen van klanten te definiëren en perfect de voordelen te benadrukken die onze goederen en diensten hen kunnen bieden, is een van de cruciale elementen geweest die me hebben geholpen om een optimale balans tussen klant en bedrijf te bereiken. Dit heeft de klanten er in de meeste gevallen toe aangezet om onze kant te verkiezen en het heeft een belangrijke rol gespeeld bij het vergroten van de winstgevendheid en inkomensgroei van ons bedrijf.

Bij het bedrijf waar ik werk,

- Ik kan op een zeer kosteneffectieve manier veel klanten binnenhalen zonder onnodige kosten te creëren en het bedrijf een hoge winstgevendheid te bieden.
- Ik kan verkoopstrategieën sturen met introductie van nieuwe markten, concurrentie en brancheanalyse.
- Door een nauwgezette bedrijfsopvolging kan ik ervoor zorgen dat de workflow en bedrijfsprocessen sneller en soepeler worden afgerond.
- Door een nauwgezette bedrijfsopvolging kan ik ervoor zorgen dat de workflow en bedrijfsprocessen sneller en soepeler worden afgerond.

Een van de belangrijkste factoren die mij ertoe aanzetten om in Nederland te gaan wonen/werken is dat ik een betere toekomst voor mijn kinderen wil creëren en mijn carrière wil verbeteren door samen te werken met meer prestigieuze internationale bedrijven en gemeenschappen.

Mijn eigen overweldigende voorkeur is om te werken in de industrieën zoals "Furniture Sub-Industry: Meubelcomponenten en -accessoires (kantenband, decoratieve folies, smeltlijm, profielen, scharnieren, deurgrepen enz.)

Houtverwerkende industrie: (MDF - Medium Density Fiberboard & MFC - Melamine Faced Chipboard, Hoogglans Panelen, HPL (High Pressure Laminates), Parquets... enz.

Logistiek is ook een sector die ik graag zou willen ervaren, aangezien ik tijdens mijn carrière zeer vaak in deze sector betrokken ben geweest.



## WERKERVARING

### Export Manager

**Boyut Plastic (Istanbul)**

06-2021 / Heden

- Leiding geven aan en toezicht houden op een team van vijf mensen, waaronder drie verkopers en twee specialisten op het gebied van buitenlandse handel.
- Ontwikkelde toetredingsstrategieën voor nieuwe marktomstandigheden en stijgende grondstofprijzen.
- Verhoogde de verkoop en verwierf nieuwe klanten via het huidige klantennetwerk door nieuwe strategieën te implementeren.
- Toegevoegde klantenportefeuille van negen grootste importeurs van Edge bands waaronder (twee grootste bedrijven in Roemenië, grootste importeur in Algerije, een van de grootste importeurs in Azerbeidzjan, op een na grootste importeur in Israël, grootste importeur in Spanje, op twee na grootste importeur in de Verenigde Arabische Emiraten en twee topimporteurs in Rusland wat resulteerde in een totaal aankooppotentieel van 27,6 miljoen euro binnen een periode van slechts drie maanden.

### Export Regio Manager

**Boyut Plastic (Istanbul)**

06-2013 / 06-2021

- Deed marktonderzoek naar potentiële klanten, zoals meubelaccessoires, hardware/beslag en vooral PVC ABS acryl kantenband handelsbedrijven en industriële meubelfabrikanten. Coördineerde en beheerde alle fasen, zoals het toelaten van bestellingen, goedkeuring van kleuraanpassingen, productieschema, productieopvolging, laden/verzending en het innen van inkomsten. Werfde nieuwe klanten in nieuwe markten door aanvragen van bestaande klanten te beheren. Vertegenwoordigde het bedrijf op diverse nationale en internationale beurzen.
- Erkend als de eerste die een order kreeg van 4x40'ft containers met Edge banden ter waarde van 262.000 EUR.
- Evalueerde de klanttevredenheid volgens de ISO 9001:2015-normen door controle- en balansprocedures uit te voeren.
- Breidde het verkoopnetwerk uit door het organiseren en uitvoeren van lange en korte zakenreizen in verschillende regio's.

### Export Specialist

**Sadik Plastic (Istanbul)**

06-2011 / 06-2013

- Bereidde exportdocumenten voor zoals commerciële facturen, paklijsten en uitzonderlijke documenten voor deuropakkingen, weatherseals en geëxtrudeerde PVC-profielen. Volgde en stroomlijnde het totale proces van bestelling tot levering aan de klant. Demonstreerde de coördinatie tussen afdelingen binnen het bedrijf en rapporteerde de resultaten dienovereenkomstig. Begeleidde klanten over de huidige status van orders of eventuele onverwachte veranderingen in het proces. Beheerde en controleerde activiteiten om de klanttevredenheid te verhogen en het marktaandeel te vergroten.
- Beperkte risico's in de markt door recente trends, vooruitzichten en activiteiten van concurrenten en kansen te identificeren.
- Startte de export van het bedrijf met 60.000 USD per jaar en genereerde 350.000 USD aan directe jaaromzet alleen via google search.

## **Export Vertegenwoordiger**

### **Doğanokay Door Handles & Accessories (Istanbul)**

06-2010 / 09-2010

- 
- Assistentie bij het opstellen van de exportdocumenten voor zendingen naar de Balkan voor de deurkrukken en badkameraccessoires.
- 
- Marktonderzoek naar nieuwe potentiële bedrijven in de regio, voornamelijk Balkanlanden.
- 
- Sturen van monsters en promotionele producten naar de kandidaat-klanten.
- 
- Maandelijks rapporteren van de verkoopresultaten aan de Export Manager.
-



## OPLEIDINGEN

2014 - 2017

**Master - Bedrijfskunde (MBA)**  
**Istanbul Universiteit (Istanbul )**  
**Diploma: Nee**

---

2008 - 2012

**Bachelor - Internationale Betrekkingen**  
**Fatih Universiteit (Istanbul)**  
**Diploma: Ja**

---



### Cursussen

**Klantrelatiebeheer en ISO:10002 (2019)**  
**Certificaat :Ja**

---

**Certificaat van beheersysteem voor klachten van klanten (2019)**  
**Certificaat :Ja**

---

**Polater Training en Advies (2019)**  
**Certificaat :Ja**

---



### Talen

**Arabisch (Beginnersniveau)**

---

**Italiaans (Beginnersniveau)**

---

**Engels (Vloeiend)**

---

**Turks (Vloeiend)**

---

**Albanees (Moedertaal)**

---



### Computervaardigheden

**Microsoft Office Programma's**

---

**Uyumsoft (ERP)**

---



### Hobby's en interesses

**Schaken**

---

**Dansen**

---

**Lezen over sociale psychologie en politieke theorieën.**

---