



DUTCH EXPAT

CV

TOLGA



**VERKOOPSSPECIALIST, POLYGLOT, KLANTTEVREDENHEID, TEAMLEIDING, TOERISTISCHE GIDS,
EXPORTCONSULTANCY, PROBLEEMOPLOSSING, DOELGERICHT, MEERTALIGHEID, PROJECTMANAGEMENT**

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.



TOLGA



Woonplaats **Istanbul**
Nationaliteit **Turkse**
Geboortedatum **20.10.1975**
Burgerlijke Staat **Gehuwd**
Beroep/Functie **Meertalige Verkoop- en
Exportconsultant met
Ervaring in Toerisme**
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

**VERKOOPSPESIALIST, POLYGLOT, KLANTTEVREDENHEID, TEAMLEIDING,
TOERISTISCHE GIDS, EXPORTCONSULTANCY, PROBLEEMOPLOSSING,
DOELGERICHT, MEERTALIGHEID, PROJECTMANAGEMENT,**

PERSOONLIJK PROFIEL

Mijn naam is Tolga, en ik ben een dynamische en innovatieve professional die gedreven wordt door een passie voor voortdurende zelfverbetering en het maken van een betekenisvol verschil. Ik heb een Bachelor in Franse Taal en Letterkunde behaald aan de Universiteit van Istanbul, waar ik ook met succes de Toeristische Gids Taalvaardigheidsexamens heb afgelegd, georganiseerd door het Ministerie van Cultuur en Toerisme. Aanvankelijk ben ik gestart als gids in het Frans, maar ik breidde mijn kwalificaties uit door certificeringen te behalen in zowel Engels als Spaans, waardoor ik meertalig gidsdiensten kon aanbieden.

Naast mijn taalvaardigheden heb ik adviesdiensten verleend aan exportbedrijven, wat hen hielp hun internationale verkoop te vergroten door een breder klantenbestand te bereiken. Mijn academische reis bracht me ook naar China, waar ik Chinees studeerde aan een Staatsuniversiteit, wat mijn taal- en culturele begrip verder heeft verdiept.

Gedurende mijn professionele carrière heb ik theoretische kennis gecombineerd met praktische ervaring, wat me waardevolle vaardigheden heeft opgeleverd op het gebied van projectmanagement, teamwork en probleemoplossing. Tijdens mijn tijd als Assistent Winkelmanager bij Carrefour ontwikkelde ik operationele expertise, en bij Dr. Oetker verhoogde ik de verkoop met 35%, wat leidde tot mijn promotie tot Regionaal Sales Manager.

Door mijn werk in multiculturele omgevingen, zowel als Toeristische Gids als in diverse zakelijke functies, heb ik mijn vermogen ontwikkeld om effectief te communiceren en samen te werken met mensen van verschillende achtergronden.

Ik voel me aangetrokken tot Nederland vanwege de innovatieve bedrijfscultuur, de hoge levenskwaliteit en de inclusieve samenleving. De leiderschapsrol van Nederland op het gebied van Internationale Handel en Toerisme, samen met de focus op duurzaamheid en innovatie, sluit perfect aan bij mijn carrièredoelen. Ik ben ervan overtuigd dat ik op een zinvolle manier kan bijdragen en professioneel kan groeien in deze dynamische omgeving.

Ik kijk ernaar uit om verder te bespreken hoe mijn vaardigheden en ervaring van waarde kunnen zijn voor uw organisatie. Ik ben zeer gemotiveerd, flexibel en enthousiast om snel te integreren in uw team.



WERKERVARING

Toeristische Gids

Freelance (Istanbul)

01-2021 / Heden

- Turplanning en management: Ik was verantwoordelijk voor het plannen en beheren van verschillende toeristische programma's, aangepast aan de interesses en behoeften van de klanten.
- Informerende presentaties: Gaf boeiende en informatieve presentaties over lokale cultuur, geschiedenis en geografie om de toeristen een rijker inzicht te bieden in de bezochte locaties.
- Veiligheid en klanttevredenheid: Zorgde ervoor dat alle veiligheidsmaatregelen werden nageleefd en dat de toeristen een plezierige ervaring hadden, waarbij ik er altijd voor zorgde dat hun tevredenheid voorop stond.
- Ondersteuning en vraagafhandeling: Beantwoordde vragen van toeristen en bood hulp bij het oplossen van problemen en het bevorderen van een vlotte reiservaring.
- Coördinatie van museum- en historische sitebezoeken: Regelde en coördineerde bezoeken aan musea en historische locaties, waarbij ik ervoor zorgde dat alles op tijd en volgens plan verliep.
- Bewustwording van milieubehoud: Stimuleerde milieubewustzijn en moedigde duurzame toerismepraktijken aan, om zo bij te dragen aan de bescherming van de natuur en culturele bezienswaardigheden.
- Eerste hulp en noodsituaties: Gebruikte mijn kennis van eerste hulp om snel en effectief in te grijpen bij eventuele noodsituaties, waarbij de veiligheid van de toeristen steeds centraal stond.

Consultancy Exportverkoop

Verschillende bedrijven (Istanbul)

01-2019 / 01-2021

- Identificatie en evaluatie van verkoopkansen op internationale markten: Verantwoordelijk voor het herkennen en beoordelen van kansen om producten en diensten op buitenlandse markten te verkopen, met als doel het vergroten van de bedrijfsomzet.
- Ontwikkeling van exportstrategieën en marketingplannen: Creëerde strategieën en plannen om succesvol toegang te krijgen tot internationale markten, waarbij rekening werd gehouden met de specifieke kenmerken en eisen van elk gebied.
- Beheer en opbouw van klantrelaties: Onderhield bestaande klantrelaties en werkte actief aan het opbouwen van nieuwe zakelijke connecties om het internationale klantenbestand uit te breiden.
- Analyse van product- en dienstgeschiktheid voor buitenlandse markten: Voerde grondige analyses uit om te beoordelen of producten en diensten voldoen aan de behoeften en regelgeving van buitenlandse markten, en paste indien nodig aan.
- Toepassing van verkooptechnieken en tactieken: Gebruikte geavanceerde verkoopmethoden en -tactieken om de verkoopdoelen te behalen en de bedrijfs groei te stimuleren.
- Markttrends en concurrentieanalyse: Bepaalde markttrends en analyseerde concurrenten om de strategische positie van het bedrijf te versterken en in te spelen op veranderingen in de markt.
- Oplossingen bieden en onderhandelen met klanten: Bood op maat gemaakte oplossingen aan klanten en onderhandelde contracten en overeenkomsten om de tevredenheid en samenwerking te bevorderen.
- Verkoopondersteuning en klanttevredenheid na de verkoop: Biedt klanten na de verkoop continue ondersteuning en zorgde ervoor dat de klanttevredenheid gewaarborgd bleef door effectieve nazorgdiensten.

Toeristische Gids

Freelance (Inkomend (in Turkije) & Uitgaand (Europa))

01-2005 / 01-2019

- Turplanning en management: Ik was verantwoordelijk voor het plannen en beheren van verschillende toeristische programma's, aangepast aan de interesses en behoeften van de klanten.
- Informerende presentaties: Gaf boeiende en informatieve presentaties over lokale cultuur, geschiedenis en geografie om de toeristen een rijker inzicht te bieden in de bezochte locaties.
- Veiligheid en klanttevredenheid: Zorgde ervoor dat alle veiligheidsmaatregelen werden nageleefd en dat de toeristen een plezierige ervaring hadden, waarbij ik er altijd voor zorgde dat hun tevredenheid voorop stond.
- Ondersteuning en vraagafhandeling: Beantwoordde vragen van toeristen en bood hulp bij het oplossen van problemen en het bevorderen van een vlotte reiservaring.
- Coördinatie van museum- en historische sitebezoeken: Regelde en coördineerde bezoeken aan musea en historische locaties, waarbij ik ervoor zorgde dat alles op tijd en volgens plan verliep.
- Bewustwording van milieubehoud: Stimuleerde milieubewustzijn en moedigde duurzame toerismepraktijken aan, om zo bij te dragen aan de bescherming van de natuur en culturele bezienswaardigheden.
- Eerste hulp en noodsituaties: Gebruikte mijn kennis van eerste hulp om snel en effectief in te grijpen bij eventuele noodsituaties, waarbij de veiligheid van de toeristen steeds centraal stond.

Verkoop Specialist

Dr.Oetker (Istanbul)

01-2000 / 01-2005

-
- Retail- en groothandelverkoop: Beheer van de verkoopactiviteiten in de retail- en groothandelmarkt, waarbij klantenadvies en productvoorstellingen centraal stonden.
-
- Industriële verkoop: Verantwoordelijk voor het bevorderen van verkoop in de industriële sector door op maat gemaakte oplossingen aan te bieden die aansluiten op de behoeften van bedrijven.
-
- Relatiebeheer: Ontwikkelde en onderhield langdurige klantrelaties om de klanttevredenheid en loyaliteit te verhogen.
-
- Verkoopdoelstellingen bereiken: Paste gerichte verkooptechnieken toe om de vastgestelde doelen te halen en de omzet te verhogen in zowel retail als industriële sectoren.
-
- Marktanalyse: Analyseren van markttrends en klantgedrag om verkoopstrategieën te verbeteren en nieuwe kansen te identificeren.
-
- Oplossingen bieden: Adviseerde klanten over de beste producten en diensten die voldoen aan hun specifieke behoeften in zowel retail- als industriële omgevingen.
-

Assistent Manager Warenhuis

Carrefour SA (Istanbul)

01-1999 / 01-2000

-
- Verantwoordelijkheden voor afdelingsbeheer: Assisteren bij het dagelijks beheer van de winkel, toezicht houden op de afdelingen en ervoor zorgen dat de verkoopdoelen worden gehaald.
-
- Teamleiding: Ondersteunen van het personeel bij hun dagelijkse taken, training geven en hun prestaties evalueren om een hoge klantenservice te garanderen.
-
- Klantenservice: Verlenen van uitzonderlijke klantenservice, omgaan met klachten en vragen, en zorgen voor een positieve winkelervaring voor klanten.
-
- Voorraadbeheer: Zorgen voor tijdige bevoorrading, voorraadniveaus controleren en ervoor zorgen dat populaire producten altijd beschikbaar zijn.
-
- Visuele merchandising: Assisteren bij de opzet van aantrekkelijke productdisplays om verkoop te stimuleren en winkelbezoekers aan te trekken.
-
- Verkoopanalyse: Bijhouden van verkoopcijfers en trends om bij te dragen aan strategische beslissingen over productaanbiedingen en promoties.
-

Toeristische Gids

Freelance (Verschillende Plaatsen)

01-1997 / 01-1999

-
- Turplanning en management: Ik was verantwoordelijk voor het plannen en beheren van verschillende toeristische programma's, aangepast aan de interesses en behoeften van de klanten.
-
- Informerende presentaties: Gaf boeiende en informatieve presentaties over lokale cultuur, geschiedenis en geografie om de toeristen een rijker inzicht te bieden in de bezochte locaties.
-
- Veiligheid en klanttevredenheid: Zorgde ervoor dat alle veiligheidsmaatregelen werden nageleefd en dat de toeristen een plezierige ervaring hadden, waarbij ik er altijd voor zorgde dat hun tevredenheid voorop stond.
-
- Ondersteuning en vraagafhandeling: Beantwoordde vragen van toeristen en bood hulp bij het oplossen van problemen en het bevorderen van een vlotte reiservaring.
-
- Coördinatie van museum- en historische sitebezoeken: Regelde en coördineerde bezoeken aan musea en historische locaties, waarbij ik ervoor zorgde dat alles op tijd en volgens plan verliep.
-
- Bewustwording van milieubehoud: Stimuleerde milieubewustzijn en moedigde duurzame toerismepraktijken aan, om zo bij te dragen aan de bescherming van de natuur en culturele bezienswaardigheden.
-
- Eerste hulp en noodsituaties: Gebruikte mijn kennis van eerste hulp om snel en effectief in te grijpen bij eventuele noodsituaties, waarbij de veiligheid van de toeristen steeds centraal stond.
-



OPLEIDINGEN

2012 - 2013

Talenschool - Chinese Taal
Universiteit van Guangzhou (Guangzhou)
Diploma: Ja

2010 - 2010

Talenschool - Spaanse Taal
Enforex Spaanse Taalschool van Valencia (Valencia)
Diploma: Ja

1997 - 1998

Middelbaar Onderwijs - School voor Toeristische Gidsen
Ministerie van Cultuur en Toerisme van de Republiek (Istanbul)
Diploma: Ja

1993 - 1997

Bachelor - Franse Taal & Literatuur
Universiteit van Istanbul (Istanbul)
Diploma: Ja



Cursussen



Talen

Turks (Moedertaal)

Chinees (Goed)

Frans (Vloeiend)

Spaans (Vloeiend)

Engels (Vloeiend)



Computervaardigheden

Microsoft Office Programma's



Hobby's en interesses

Lezen

Schilderen

Tuinieren

Fietsen

Koken
