



# DUTCH EXPAT

## CV

### ZEYNEP



**HEALTHCARE MANAGEMENT**, PRODUCT MANAGEMENT, MARKETING STRATEGIES, SALES OPERATIONS, **ZAKELIJKE ONTWIKKELING**, PROJECT LEADERSHIP, **TEAM MANAGEMENT**, STAKEHOLDER ENGAGEMENT, BUDGET MANAGEMENT, **CONTRACT MANAGEMENT**, PERFORMANCE ANALYSIS, **CHANGE MANAGEMENT**, **RELATIEBEHEER**

**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.



# ZEYNEP



Woonplaats **Istanbul**  
Nationaliteit **Turkse**  
Geboortedatum **20.09.1980**  
Burgerlijke Staat **Gehuwd**  
Beroep/Functie **Senior Business  
Development Manager  
in de Gezondheidszorg**  
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

**HEALTHCARE MANAGEMENT, PRODUCT MANAGEMENT, MARKETING STRATEGIES, SALES OPERATIONS, ZAKELIJKE ONTWIKKELING, PROJECT LEADERSHIP, TEAM MANAGEMENT, STAKEHOLDER ENGAGEMENT, BUDGET MANAGEMENT, CONTRACT MANAGEMENT, PERFORMANCE ANALYSIS, CHANGE MANAGEMENT, RELATIEBEHEER,**

## PERSOONLIJK PROFIEL

Mijn naam is Zeynep, ik ben 44 jaar oud en een werkende moeder. In 2003 ben ik afgestudeerd aan de faculteit Biomedische Technologie van de Baskent Universiteit. Ik ben getrouwd met Ismail, een expert in Toerismebeheer, en samen hebben we twee prachtige kinderen: een zoon van 12 en een dochter van 2 jaar oud.

In de afgelopen 20 jaar heb ik met passie bijgedragen aan de groei en het succes van diverse internationale organisaties. Ik heb gewerkt met een dynamische en innovatieve professionaliteit, waarbij ik waardevolle ervaringen heb opgedaan in verschillende wereldwijde productiebedrijven en hun exclusieve partners in Turkije. Deze ervaring heeft me in contact gebracht met professionals uit diverse landen, en ik heb teams en partners aangestuurd in regio's zoals Centraal-Azië, India, het Midden-Oosten en Afrika.

Tijdens mijn carrière heb ik de kans gekregen om te reizen, te verblijven, te communiceren en samen te werken in landen zoals de VS, Centraal-Azië, het Midden-Oosten en Afrika. Ik heb niet alleen mijn kennis verrijkt, maar ook mijn leiderschapsvaardigheden ontwikkeld door teams te managen en partners te ondersteunen in het leveren van gezondheidszorgoplossingen.

De drang naar een moderne cultuur, een hoge levenskwaliteit en een gestructureerde samenleving heeft ons gezin doen besluiten om te verhuizen en te werken in Nederland. We geloven dat we, met onze expertise en inzet, kunnen bijdragen aan de Nederlandse economie, innovatie en visie, terwijl we tegelijkertijd ons persoonlijk en professioneel verder ontwikkelen.

Daarom ben ik op zoek naar nieuwe uitdagingen binnen een gezondheidszorgorganisatie die baat heeft bij mijn capaciteiten op het gebied van operationele planning, leiderschap en management. Mijn kracht ligt in het aansturen van een operatie of project en het begeleiden ervan naar nieuwe prestatieniveaus.

Ik ben ervan overtuigd dat ik een frisse wind kan laten waaien binnen uw organisatie en bij kan dragen aan de toekomstige groei en strategieën van het bedrijf. Een strategische positie waarin ik mijn kennis en ervaring kan inzetten om de penetratie en groei van het bedrijf te vergroten, zou een geweldige kans zijn.

Ik kijk ernaar uit om mijn kwalificaties in detail met u te bespreken. Ik waardeer uw tijd en overweging en hoop spoedig met u in gesprek te kunnen gaan.



## WERKERVARING

### Verkoop- en marketingleider brachytherapie

Elekta Solutions AB (Istanbul)

12-2019 / 03-2023

- **Management & Verantwoordelijkheid:** Actief lid van het managementteam, waarbij ik rapporteerde aan de Raad van Bestuur. Ik was verantwoordelijk voor de aansturing van 79 landen, met de nadruk op 30 kernlanden, waaronder Turkije, India, het Midden-Oosten en Afrika. Onder mijn leiding stond één van de unieke productlijnen (Brachytherapie) verspreid over 10 subterritoria. Ik beheerde alle gerelateerde verkoop- en marketingactiviteiten, met als doel een jaarlijkse groei van minimaal 15% per regio en land.
- **Strategie & Planning:** Jaarlijks ontwikkelde ik verkoop- en marketingdoelstellingen voor elk land en werkte samen met interne en externe stakeholders om deze te realiseren. Voor elke markt werden jaarlijkse plannen opgesteld en activiteiten gedefinieerd om therapiebewustzijn te vergroten en markten te laten groeien. Door middel van KPI's werden maandelijkse prestaties gemonitord, waarbij distributeursrelaties werden opgebouwd om zakelijke doelen te behalen.
- **Stakeholdermanagement:** Ik beheerde zowel interne als externe stakeholders, met als doel om minstens 95% van de jaarlijkse doelstellingen te behalen. Hierbij werkte ik nauw samen met het marketingteam om marketingactiviteiten op te zetten, zoals gebruikersbetrokkenheid, congressen, wetenschappelijke bijeenkomsten en trainingsschema's. Van orderplaatsing tot de eerste patiëntintake leidde ik de volledige bedrijfsvoering.
- **Verkoop & KPI's:** Ik volgde wekelijkse, maandelijkse en kwartaal-KPI's op om minimaal 90% van de verkoopdoelstellingen te behalen. Door nauwe samenwerking met alle stakeholders zorgde ik ervoor dat de gedefinieerde strategieën werden nageleefd. Daarnaast werkte ik samen met NGO's en ondersteunende bedrijven om kankerzorgmanagement in de gehele regio op te bouwen met behulp van klinische en financiële voorstellen.
- **Financieel & Marktontwikkeling:** Ik voerde analyse uit van veldprestaties en ontwikkelde innovatieve oplossingen om de marktto penetratie te vergroten. Ik leidde en definieerde financiële modellen voor de markt, ontwikkelde aanbiedingen en beheerde het offerte-team om ervoor te zorgen dat aan alle marktvereisten tijdig werd voldaan.

### Manager bedrijfsontwikkeling

Medtronic Medische Technologie (Istanbul)

09-2014 / 11-2019

- **Pipeline Ontwikkeling & Marktanalyse:** Opbouw van een sterke pipeline voor de Surgical Synergy™-aanbiedingen met behulp van marketinganalysetools. Door strategische identificatie van de meest geschikte accounts in Turkije is de marktto penetratie verhoogd. Gebruikte veldprestatie-analysetools om innovatieve oplossingen te ontwikkelen voor een succesvolle uitvoering van de Disease Management-programma's, wat resulteerde in 15 succesvolle implementaties in drie jaar.
- **Financiële Modellen & Maatwerkoplossingen:** Ontwikkelde nieuwe financiële modellen en maatwerk-aanbiedingen om haalbare oplossingen te bieden die zijn afgestemd op individuele accounts. Door de creatie van verschillende bedrijfsmodellen en marketingstrategieën, steeg het marktaandeel tot 75%, in samenwerking met business leaders.
- **Stakeholderbeheer & Onderhandeling:** Sterke onderhandelingsvaardigheden gebruikt om deals effectief te beheren met zowel interne als externe stakeholders, waarbij elk procesniveau zorgvuldig werd ontwikkeld en gemonitord. Betrokken bij biweekly en maandelijkse voortgangsmonitoring met interne stakeholders om contractuele verplichtingen van beide partijen te waarborgen.
- **Deal Optimalisatie & Distributiebeheer:** Diverse monitoringtools ontwikkeld om dealprestaties te versnellen en fungeerde als brug tussen het bedrijf en de klant. Beheer van distributeurs en ondersteuning geboden om hun prestaties in de toegewezen gebieden te verbeteren.
- **Strategische Initiatieven & Innovatieve Technologie:** Leiding gegeven aan marketingactiviteiten en geïnitieerd met strategisch denken en besluitvorming als kernonderdelen van deze rol. Nieuwe initiatieven geïmplementeerd en verantwoordelijk voor de introductie van Sales Force.com voor Turkije, resulterend in het sluiten van drie grote deals in twee jaar.

### Verkoopmanager

Navigation & Imaging Systems (Istanbul)

01-2014 / 11-2014

- **Operationele Opbouw & Strategieontwikkeling:** Opbouwen van de directe operatie in Turkije, gericht op de regionale bedrijfsvoering en het versterken van distributeurbeheer door de ontwikkeling van rapportagestijlen.
- **Doelstellingen & Strategie:** Definieren van verkoopdoelen voor het bedrijf en de distributeurs, en het ontwikkelen van verkoop- en marketingstrategieën om het marktaandeel te vergroten.
- **Verkoop- & Marketingbeheer:** Beheren van verkoop- en marketingactiviteiten en creëren van business development-plannen voor nieuwe markten.
- **Accountbeheer & Aanbesteding:** Leiding geven aan het verkoopproces voor zowel particuliere als publieke accounts en het beheer van aanbestedingen.
- **Onderhandelingen & Kapitaalverkoop:** Leiding geven aan onderhandelingsprocessen voor kapitaalverkopen met accountautoriteiten en het initiëren van RTG Surgical Synergy™-oplossingen.

## **Verkoop- & marketingmanager / bedrijfsontwikkeling**

**Orneo Gezondheidszorg / Renka Gezondheidszorg (Istanbul)**

12-2012 / 01-2014

- 
- Regio Verantwoordelijkheid & Activiteitscoördinatie: Verantwoordelijk voor alle verkoop- en marketingactiviteiten binnen de regio, inclusief het coördineren van verkoopactiviteiten en ontwikkelen van marketingplannen.
- 
- Account- & Dealermanagement: Beheer van key accounts en dealers om sterke klantrelaties te bevorderen en verkoopdoelen te bereiken.
- 
- Budgettering & Doeloptimalisatie: Ontwikkelen van maandelijkse, driemaandelijkse en jaarlijkse budgetten en prognoses, en optimaliseren van gestelde doelen.
- 
- Proces- & Strategiemangement: Leiding geven aan procesmanagement en het opstellen van bedrijfsontwikkelingsstrategieën voor strategische accounts.
- 
- Klantenrelatiebeheer: Beheren van klantrelaties, met focus op Key Opinion Leaders (KOLs) en grote accounts om langdurige partnerships te waarborgen.
- 

## **Marketing Manager**

**Plato Medikal (Istanbul)**

06-2007 / 10-2012

- 
- Verkoop- en Marketingbeheer: Verantwoordelijk voor de verkoop- en marketingactiviteiten van Smith & Nephew Orthopedics & Endoscopy producten, inclusief het beheer van productmanagers om marketingactiviteiten en productlanceringen te coördineren.
- 
- Strategisch Marketingmanagement: Leiding over strategisch management voor marketingactiviteiten in samenwerking met het bedrijf. Marktgroei monitoren met diverse tools en strategieën ontwikkelen voor nieuwe markten.
- 
- Productlanceringen en Marketingmaterialen: Plannen en uitvoeren van nieuwe productlanceringen, ontwikkelen van nieuwe marketingtools en -materialen, en opstellen van maandelijkse, driemaandelijkse en jaarlijkse bedrijfsstrategieën.
- 
- Key Opinion Leader (KOL) Beheer: Onderhouden van strategische klantrelaties via KOL-management, veldbezoeken, en coördinatie met consultant-chirurgen.
- 
- Training en Evenementenorganisatie: Organiseren van trainingen en planning van activiteiten, organiseren van evenementen zoals wetenschappelijke bijeenkomsten, productlanceringen, KOL-bijeenkomsten en congressen.
- 
- Verkoop- en Dealermanagement: Ondersteuning van de verkoopactiviteiten in samenwerking met verkoopmanagers en het onderhouden van dealerrelaties.
- 

## **Productbeheerder**

**Intra Medical (Istanbul)**

12-2003 / 07-2006

- 
- Product- en Relatiebeheer: Verantwoordelijk voor de verkoop, marketing en klantenservice als productmanager voor BECTON DICKINSON BIOSCIENCES-producten. Beheer van alle relaties met Becton Dickinson International en aansturing van de productgroep.
- 
- Klantbeheer & After-Sales Support: Opvolgen van klanten en bieden van aftersales support om klanttevredenheid te waarborgen.
- 
- Marketing- en Verkoopactiviteiten: Ontwikkelen van marketing- en verkoopactiviteiten en opstellen van maandelijkse, driemaandelijkse en jaarlijkse budgetten en forecasts.
- 
- Strategische Plannen & Dealerstructuur: Ontwikkelen en beheren van strategische plannen, inclusief het beheer van de dealerstructuur om marktreach en producttoegang te optimaliseren.
- 
- Training en Ontwikkeling: Organiseren en uitvoeren van product- en verkooptrainingen om de kennis en vaardigheden van het verkoopteam en dealers te versterken.
-

## **Verkoop en marketing landenmanager**

**Livewell Wearable Health Products and Technologies (Istanbul)**

09-2019 / 12-2019

- 
- Strategische Besluitvorming en Bestuursrapportage: Actief als bestuurslid verantwoordelijk voor rapportage en het opbouwen van strategische beslissingen om de bedrijfsrichting te sturen en te coördineren.
- 
- Teammanagement en Herstructurering: Leiding over het softwareontwikkelingsteam, inclusief het herstructureren van het team om de efficiëntie te verbeteren en te voldoen aan markteisen.
- 
- Distributienetwerk en Markttuitbreiding: Oprichting en beheer van een distributienetwerk; openen van nieuwe verkoopkanalen en het stimuleren van marktgroei.
- 
- Productontwikkeling en Marktadoptie: Productontwikkeling afgestemd op de behoeften van de markt en uitvoering van prijsanalyses om concurrerende prijzen vast te stellen.
- 
- Verkoop en Marketingbeheer: Coördineren van verkoop- en marketingactiviteiten in samenwerking met het team om marktaandeel te vergroten.
- 
- KPI's en Prestaties: Vaststellen van KPI's voor het softwareteam om prestaties te volgen en te optimaliseren.
- 
- Samenwerking met Technologiebedrijven: Versterken van samenwerking met technologiebedrijven om innovatie en productoptimalisatie te stimuleren.
- 

## **Distributeur van chirurgische, esthetische en endoscopische producten van Sometech Corporation**

**BIYOPARK Medisch (Istanbul)**

08-2006 / 02-2007

- 
- Bedrijfsstructuur Oprichting: Verantwoordelijk voor de volledige opzet van de bedrijfsstructuur, inclusief het bouwen van het verkoop- en serviceteam.
- 
- Verkoop- en Serviceteam Management: Eerste contactpunt voor procesbeheer met Sometech Corp., inclusief de training en het aansturen van het verkoopteam.
- 
- Dealer Netwerk en Relatiemanagement: In samenwerking met de algemeen directeur het dealernetwerk opgebouwd en alle PR-activiteiten geleid.
- 
- Financieel Beheer: Verantwoordelijk voor het financiële beheer, het opstellen van maandelijks, kwartaal- en jaarlijkse budgetten en prognoses.
- 
- Strategische Plannen en Marketing: Ontwikkeling en uitvoering van strategische plannen en het leiden van marketingactiviteiten.
- 
- Product- en Verkooptrainingen: Organiseren en verzorgen van product- en verkooptrainingen om de kennis en prestaties van het team te optimaliseren.
-



# OPLEIDINGEN

2000 - 2003

**Bachelors - Biomedische Technologie**  
**Baskent Universiteit (Ankara)**  
**Diploma: Ja**

---

1998 - 2000

**Associate Degree - Technologie biomedische apparatuur**  
**Baskent Universiteit (Ankara)**  
**Diploma: Ja**

---



Cursussen

**Certificeringsprogramma voor kwaliteitstechniek**  
**Certificaat :Ja**

---

**Elekt Solutions AB - Strategisch verkopen met perspectief door Miller Heiman**  
**Certificaat :Ja**

---

**Veel producttrainingen bijgewoond in elk bedrijf Becton Dickinson Company,  
Somatech Inc.bedrijf, Smith & Nephew Inc., Stryker, Medtronic, Elekta**  
**Certificaat :Ja**

---

**Sales Force**  
**Certificaat :Ja**

---

**Technieken voor veilig rijden**  
**Certificaat :Ja**

---

**Project Management**  
**Certificaat :Ja**

---

**Presentation Advantages from Franklin Covey**  
**Certificaat :Ja**

---

**Speed of Trust from Franklin Covey**  
**Certificaat :Ja**

---

**7 gewoonten van zeer effectieve mensen van Franklin**  
**Certificaat :Ja**

---

**Aydin Universiteit Communicatie, overtuigingskracht en perceptiemanagement in  
verkoop van Remzi TekeliTrainer en consultant**  
**Certificaat :Ja**

---

**Istanbul University-D.E.T.A.E. 5-daagse cursus over fundamenteel onderzoek en  
klinische routinetoepassingen in flowcytometrie. Cytometrie**  
**Certificaat :Ja**

---



Talen

**Engels (Vloeiend)**

---

**Turks (Moedertaal)**

---



Computervaardigheden

**Microsoft Office Programma's**

---



Hobby's en interesses

**Muziek**

---

**Duiken**

---

**Latijnse Dans**

---

**Reizen**

---