

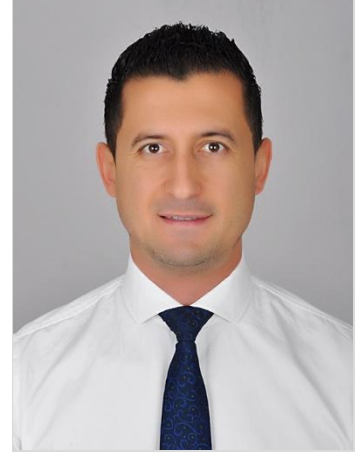
ALİ TAŞAR

Saha Satış Profesyoneli
Profesyonel Erickson Koçu
Yüksek Performanslı Takım Koçu

Çamlıpınar Mah. Buca İlçesi İZMİR

0530 575 50 32

alitasar.at@gmail.com



Adres

Telefon

E- Posta

Yönettiğim &
Görev Aldığım
Süreçler

* **Üçüncü Göz** markasının kurucusuyum.

-Profesyonel Koç kimliğimle, işletmelerin satış departmanlarına Satış Koçluğu hizmeti veriyorum. Bireylerin ve Takımların kendi potansiyellerini ve performanslarını açığa çıkarmalarına yol arkadaşlığı yapıyorum. Katılımcıların ne dediğinden çok, ne demek istediğine odaklanarak; verimliliklerine ve kârlılıklarına pozitif etki etmek üzere hizmet veriyorum. (04.2024 – Hâlen)

-Gayrimenkul ve Yatırım Danışmanlığı kimliğimle, satış – satınalma – kiralama hizmeti veriyorum. Geçmiş satış tecrübemle ve saha bilinirliğimle birlikte, gayrimenkul ticareti yapmak isteyen mülk sahiplerine kolaylaştırıcı olmak üzere ticaret yapıyorum. (03.2025 – Hâlen)

* **Sütaş A.Ş. Türkiye'** de sırası ile:

1-Distribütör Satış Yöneticisi görevini yürüttüm.

Distribütör bordrolu satış ekibinin;

-İşe alım, oryantasyon eğitimi, rut düzeninin oluşturulması ve rut dâhilinde bakkal & market noktalarına etkin şekilde, Sütaş ürünlerinin satış hedefleri doğrultusunda Yerinde Satış tekniği ile satışının gerçekleştirilmesi,

-Distribütörün daha kârlı iş yapış biçimi kazanması için saha gözlemi ve etkin saha yönetimi,

-Distribütör ve elemanlarının şirket imajını kuvvetlendirecek faaliyet göstermesini sağlamak,

-Rekabeti yakından takip edip, birinci & ikinci yöneticime ve ticari pazarlama kanallarına raporlamak,

-Sütaş A.Ş. müşterilerinin (ISS, Sodexo, Sofra Group, Vestel, Petkim, Tüpraş, Adalet Bakanlığı, İnci Akü, Manisa Organize Sanayi, Ulusal/Uluslararası Oteller...) ürün ihtiyaçlarını bayi teminatı içerisinde;

Yönettiğim &
Görev Aldığım
Süreçler

*Stoğa alınmasını sağlamak,

*Siparişlerin müşterilerden toplatılmasını ve rut gününde sevk edilmesini sağlamak,

- Potansiyel noktaların tespitinin yapılarak, önce distribütör müşterisi olmasını sağlamak; distribütör çalışma koşulları uygun değil ise Süttaş A.Ş. koşulları üzerinden portföyümüze dâhil etmek,
- Süttaş A.Ş. müşterilerinin bakiyelerinin vade içerisinde tahsil edilmesini sağlamak ve sürecini yönetmek görevlerini yürüttüm.

Son yedi yılda ise;

Manisa iline Türkiye'nin en büyük ikinci distribütörünü kurdum ve misyonumu başarıyla tamamladım. Bu distribütörün özellikleri;

*21.000.000 TL/Ay cirosunu yönettim,

*14 araçlık satış ve operasyon araçlarının Yerinde Satış ve Soğuk Satış süreçlerini yönettim.

*22 personelin, iş süreçleri hakimiyetine ve verimliliğine Pozitiflik ve kâr etkisi sağladım.

*Cirosunun ve müşteri sayısının %50' sini kendi emeklerimle ve saha ziyaretlerimle oluşturdum.

*Hem Süttaş'ın hem de distribütörün; İzmir' in kuzeyinde ve Manisa' nın batısında saha vizyonunu ve bilinirliğini kişisel emeklerimle sağladım.

(11.2016 – 12.2023)

2-Ticari Pazarlama departmanına bağlı olarak;

Saha İş Geliştirme ve Planlama görevini yürüttüm.

-Satış destek elemanlarının (SDE) ve satış temsilcisi elemanlarının; işe alımı (sde), uyum eğitimi (sde), tanzim/teşhir uygulama, müşteri yönetimi, p.o.p. kullanımı, iş yapış biçimlerinin yönetilmesine destek oldum.

-Antalya bölge ve bölgeye bağlı bölge yöneticiliği ve distribütör sahasındaki reklam çalışmalarının; anlaşmalı tedarikçimiz üzerinden uygulanması,

-Sde' nin saha faaliyetlerini (ön yüz, fiyat, ek teşhir, rakip yeni ürün girişi) PANORAMA programı üzerinden takip ederek, girilen bilgileri analiz ettikten sonra ilgili bölüm ve birimlere yayınlanması görevlerini yürüttüm. (02.12.2013 – 31.10.2016)

* **Vodafone Türkiye** bünyesinde, Antalya bölge kurumsal satış kanalı bayisine bağlı olarak, sahada; kurumsal müşterilerin ihtiyaçları doğrultusunda ya da ihtiyaçlarını belirleyerek;

-Yeni müşterileri portföyüme dâhil ettim.

-Mevcut ve yeni müşterilerimin bütçelerini yöneterek, şirket karlılığı sağladım ve müşteri bağlılığını arttırma görevini üstlendim.

İletişim Sistemleri Donanım	-Rakip aktivitelerini ve bütçelerini yakından takip edip aksiyon alarak; pazar payı artışına katkı sağlamayı hedef edinerek, Kurumsal Müşteri Temsilcisi pozisyonunda çalıştım. (13.03.2013-15.10.2013) * Procter & Gamble bünyesinde, Braun firmasında; Antalya bölgesi, saha satış danışmanlarının; işe alım kararı, ürün ve oryantasyon eğitimlerinin verilmesi görevlerini yürüterek, saha sorumlusu (Süpervizör) olarak görev yaptım. Ayrıca; Ulusal ve Elektro mağazalardan; sipariş alma, stok yönetimi, sergileme anlaşmaları, satış adetlerinin takip edilmesi ve raporlanması ile satış rakamlarının yüzdesel artışlarını takip ederek satış hedefleri doğrultusunda, sahada görev aldım. (01.2010 -11. 2011) Ulusal Kanal : Ykm, Boyner, Evkur, Teknosa, vs. Elektro Mağazalar: Özdilek, Bimeks, Bosch, vs. * Coca Cola İçecek bünyesinde - Satış bölümünde (stajyer); P.o.p. talep süreçlerinin takip edilmesi, sevkiyat faturalarının hazırlanması ve satış temsilcileri ile birlikte sahada sipariş alıp, sisteme aktarılması ve faturalanmasını sağladım. (06.2009 – 10.2009) • MS Office Programları • Outlook - Lotus Notes • SAP Logon (Başlangıç) • AS 400 (Başlangıç) • Bilgisayar ve ek ofis cihazlarının aktif kullanımı. • Profesyonel Erickson Koçluk Eğitimi (130 saat) • Yüksek Performanslı Takım Koçluğu Eğitimi (32 saat) • Etkili Zaman Yönetimi - P&G • Eğitimcinin Eğitimi - P&G • Satışın Yeni Psikolojisi - Süleyman Demirel Üniversitesi (Sertifika) • Etkili İletişim ve Satış Teknikleri - Avrasya Eğitim & Danışmanlık
Katıldığım Eğitim & Seminerler	• Empati –Beden Dili (e-eğitim) • ISO 9001:2008 Kalite Yönetim Sistemi ve İç Denetçi Temel Eğitimi (Sertifika)
Eğitim Durumu Yabancı Dil / Seviye Anahtar Kelimeler	Lisans mezunu (İşletme 2011) İngilizce (Wall Street English İzmir / Başlangıç) • Dürüstlük! • Başarı ayrıntılarda gizlidir.

K İ Ş İ S E L	Doğum Tarihi	05.10.1988
	Medeni Durum	Eylül' ün babası...
	Askerlik	Yapıldı / İlişkim yoktur.
	Ehliyet	B/A2
	Uğraşlarım	Kitap Okumak (İş tecrübeleri, Kişisel Gelişim) – Her Hava Koşulunda Yüzmek – Alaçatı' da Rüzgâr Sörfü Yapmak – Ata Binmek – Ahşap Yakma Sanatı – Haftalık Gazete Olan; Oksijen Gazetesi ve Herkes Bilim ve Teknoloji Gazetesi Okumak – Koçluk Mesleğimi Geliştiren Eğitimler Almak –
	Dernekler/Kulüpler	JCI_İzmir Üyesi ve 2024 Yılı Yönetim Kurulu Üyesi – Peryön_Ege Üyesi – EMCC Türkiye Üyesi
	Linklerim	LinkedIn: alitasar Instagram: alitasar.07