

ALİ KORKMAZ

Konak/İZMİR

+90 543 557 61 24

ali_korkmazz@hotmail.com

GENEL MÜDÜR

Farklı sektörlerde (Perakende/Mobilya/FMCG/Kozmetik/İlaç/Hizmet/Kimya) kanal Yönetimi konularında uzman, satış ve pazarlama altında Ticari Pazarlama tecrübeleri. Yeni bayilik oluşturma, satış ekipleri kurma ve satış, müşteri memnuniyeti yetkinlik gelişimleri. Proje bazlı düşünebilme, güçlü iletişim, bütçe yönetimi, organizasyonları harekete geçirebilme. Etkin satın alma stratejileri, satış ve nihai tüketici memnuniyeti odaklı bakış açısı. Bütçe ve maliyet yönetimi konularında yetkin, Değişim yönetiminde başarılı, Analitik ve Stratejik bakış açısına sahip, İkna yeteneği, ilişki yönetimi ve güçlü koordinasyon becerisine sahip, sürdürülebilir başarıya inanan ve etkin liderlik becerisiyle ekipleri başarıya götüren deneyimli Genel Müdür.

YETKİNLİKLER

- | | |
|---------------------|----------------------|
| ➤ Satış Yönetimi | ➤ Kategori Yönetimi |
| ➤ Bayii Yönetimi | ➤ Maliyet Analizi |
| ➤ Satış Geliştirme | ➤ Ekip Yönetimi |
| ➤ Kanal Yönetimi | ➤ Çatışma Yönetimi |
| ➤ Kampanya Yönetimi | ➤ Stratejik Planlama |
| ➤ Pazar Analizi | ➤ İş Geliştirme |
| ➤ Proje Geliştirme | ➤ Proje Yönetimi |
| ➤ Ürün Lansmanı | ➤ Müzakere Becerisi |
| ➤ Tahsilat Yönetimi | |

PROFESYONEL DENEYİM

Superkim Kimya San. Tic. A.Ş. İzmir

Kimya sektöründe yaklaşık 25 yıldır faaliyet göstermekte, havuz kimyasalları üretim ve deterjan üretimi yapmaktadır.

Genel Müdür Yardımcısı

(08.2021-03.2022)

Yönetim Kurulu Başkanı'na raporlama &35 kişilik ekip yönetimi

- ✓ Sorumlu olunan ürün grupları ile ilgili satış stratejilerinin oluşturulması ve geliştirilmesi,
- ✓ İş geliştirme faaliyetlerinde bulunulması,
- ✓ Kategorinin belirlenen hedefler doğrultusunda satış ve karlılığın yönetilmesi,
- ✓ Rakip ürün ve pazar analizlerini yapmak, satış planının oluşturulması ve uygulanması,
- ✓ Sektör Trendlerinin ve gelişiminin takip edilerek analizlerinin yapılması ve önerilerin geliştirilmesi,
- ✓ Sevkiyat ve ödemelerinin takibinin yapılması,
- ✓ Personel ve bayi yönetimi, takibi ve kontrol edilmesi,
- ✓ Ulusal ve Yerel Zincir Market görüşmelerinin yapılması,
- ✓ Üretim, hammadde takibi ve kontrol edilmesi,
- ✓ Üretim maliyeti ve karlılığı göz önünde bulundurularak fiyat listelerinin oluşturulması,
- ✓ Sosyal Medya takibi (Facebook, Twitter, Instagram)
- ✓ E-ticaret sitelerinin takibi,

Asilsan Şömine İnş. Tur. San. Tic. Ltd. Şti. Aydın

Isınma sektöründe yaklaşık 30 yıldır faaliyet göstermekte, şömine üretimi ve inşaat tadilat işlerini yapmaktadır.

Genel Müdür

(2019.08-2021.07)

Yönetim Kurulu Başkanı'na raporlama &10 kişilik ekip yönetimi

- ✓ Şirket hedeflerine ulaşılması için kısa ve uzun vadeli planlarının oluşturulması,

- ✓ Şirket pazarlama planına ve bütçe hedeflerine uyumlu şirket satış planının hazırlanmasının ve uygulanmasının sağlanması ve denetlenmesi,
- ✓ Yurtiçi / Yurtdışı satışların yapılması,
- ✓ Yapılan satışların, ödemelerin takibi ve firmaya yeni müşteri kazandırılması,
- ✓ Görsel ve Yazılı reklam çalışmalarının yapılması,
- ✓ Marka Tescil ve kalite belgeleriyle ilgili çalışmaların yürütülmesi,

Ateşler Grup Orman Ürünleri, Trabzon

Mobilya sektöründe 23 yıldır faaliyet göstermekte, İç Oda Kapıları, Mutfak dolap kapaklarının üretimini ve parke, MDF, OSB, Plywood ürünlerinin bayiliğini yapmaktadır.

Genel Müdür

(2019.05-2018.08)

Yönetim Kurulu Başkanı'na raporlama &30 kişilik ekip yönetimi

- ✓ Şirket hedeflerine ulaşılması için kısa ve uzun vadeli planlarının oluşturulması,
- ✓ Şirket pazarlama planına ve bütçe hedeflerine uyumlu şirket satış planının hazırlanmasının ve uygulanmasının sağlanması ve denetlenmesi,
- ✓ Yurtiçi / Yurtdışı satışların yapılması ve bayiliklerin oluşturulması,
- ✓ Yapılan satışların takibi, ödemelerin takibi ve firmaya yeni müşteri kazandırılması,
- ✓ Görsel ve Yazılı reklam çalışmalarının yapılması,
- ✓ Marka Tescil ve kalite belgeleriyle ilgili çalışmaların yürütülmesi,

Projeler/Başarılar

- ✓ İhracata kayıtlı olmayan ve ihracat yapmayan firmanın, etkin Satış&Pazarlama stratejileriyle ihracat yapan bir firmaya dönüşmesi sağlanmıştır. Gürcistan, Azerbaycan, Abhazya bölgelerine ihracat yapılmıştır.

Bemas Konteyner ve Prefabrik, Trabzon

2010 Yılında kurulan firma, Trabzon Beşikdüzü Organize Sanayi Bölgesinde faaliyet göstermekte 6.000 m2 'si kapalı 9.000 m2 'si açık toplam 15.000 m2 alan üzerine kurulu tesislerde imalat yapmaktadır.

Genel Müdür

(05.2017-08.2016)

Yönetim Kurulu Başkanı'na raporlama &25 kişilik ekip yönetimi

- ✓ Sorumlu olunan ürün grupları ile ilgili satış stratejilerinin oluşturulması ve geliştirilmesi,
- ✓ İş geliştirme faaliyetlerinde bulunulması,
- ✓ Kategorinin belirlenen hedefler doğrultusunda satış ve karlılığın yönetilmesi,
- ✓ Rakip ürün ve pazar analizlerini yapmak, satış planının oluşturulması ve uygulanması,
- ✓ Sektör Trendlerinin ve gelişiminin takip edilerek analizlerinin yapılması ve önerilerin geliştirilmesi,
- ✓ Sevkiyat ve ödemelerinin takibinin yapılması,

Projeler/Başarılar

- ✓ İhracata kayıtlı olmayan ve ihracat yapmayan firmanın ihracat yapan bir firmaya dönüşmesi sağlanmıştır. Gürcistan'a ihracat yapılmıştır.

Beytaş Ulaşım Hiz. San. Tic. Ltd. Şti. İstanbul

Sigorta, seyahat ve otomotiv sektörlerinde hizmet veren grup firmasıdır. İstanbul, İzmit, Antalya, İzmir bölgelerinde faaliyet göstermektedir.

Genel Müdür Yardımcısı

(04.2015-09.2013)

Yönetim Kurulu Başkanı'na raporlama &250 kişilik ekip yönetimi

- ✓ Yeni Müşteri Portföyünün Oluşturulması
- ✓ Grup bünyesinde bulunan sektörlerle ilgili ziyaretlerin gerçekleştirilmesi ve anlaşmaların yapılması,

- ✓ Okul, Fabrika, Şirketler ve Kamu Kurum Kuruluşların İhale süreçlerinin takibi ve sözleşmelerin yapılması,

DERMASAN DIŞ. TİC. LTD. ŞTİ. İstanbul

Almanya'dan ithal edilen Kozmetik, Dermokozmetik ürünleri ve Sağlık, İlaç takviyelerinin Türkiye Distribütörü'dür.

Genel Müdür

(08.2013-10.2011)

Yönetim Kurulu Başkanı'na raporlama &20 kişilik ekip yönetimi

- ✓ Firmanın Almanya'dan İthal Ettiği Ürünlerin satış ve dağıtımı için Türkiye Genelinde Bayiliklerin verilmesi, sürecin takibi ve tahsilatların yönetilmesi,
- ✓ Satış Kampanyalarının oluşturulması,
- ✓ Aylık ve yıllık ciro Hedeflerinin oluşturulması,
- ✓ Ürünlerin Penetrasyonun ve Satışının yönetilmesi, Siparişlerin takip ve sevkiyatının yapılması
- ✓ Türkiye genelinde bulunan zincir market ve yerel marketlerle anlaşmaların yapılması, yeni ürünlerin listelenmesi,
- ✓ Fizibilite raporlarının hazırlanması,
- ✓ Fuar- Bayi Organizasyonlarının yapılması ve yürütülmesi,
- ✓ Yıllık pazarlama ve medya planı oluşturulmasına destek verilmesi ve Pazarlama kampanyalarının yürütülmesi,
- ✓ Pazarlama hedefleri ve stratejileri doğrultusunda Marka Bilinirliğini Arttırıcı Faaliyetlerinin planlanması
- ✓ PR Ajans ilişkilerinin yürütülmesi,

Mikro-Gen İlaç (İst)

(09.2011-12.2010)

Satış & Pazarlama Direktörü

Mers Dış Tic. (İst)

(09.2010-08.2008)

Pazarlama Uzmanı

Efe Alkollü İçecekler (İst)

(09.2008-12.2005)

Satış Yöneticisi

MN Pazarlama Organizasyon ve Dan. (İst)

(11.2005-01.2000)

Süpervizör

2000-2011 arası Dikkat çeken Projeler/Başarılar

- ✓ *Efe Alkollü İçecekler, İstanbul Bölge Satış birinciliği (2010-2011)*
- ✓ *MN Pazarlama, İstanbul Bölge Satış birinciliği (2008)*

BİLGİSAYAR BİLGİSİ

MS Office

KİŞİSEL

Doğum Tarihi: 1979

Yabancı Dil : İngilizce (Başlangıç)

****Talep edildiğinde referanslar sunulacaktır**