

Sayın Yetkili,

Yaklaşık 13 yıldır çalıştığım şirketimden ve 3 yıldır 'Ürün Geliştirme Uzmanı' olarak devam etmekte olduğum görevimden Ocak ayı itibari ile ayrılmış bulunmaktayım. Öncelikle kendi isteğim ile yeni işimi bulmadan ayrıldığım için, konfor alanından çıkmakta zorlanmayan ve kendine güveni tam azınlıktan olduğum için kendimi çok şanslı hissettiğimi belirtmek isterim.

Hedefim en az kıdemli uzman ve orta düzey yönetici pozisyonlarında kariyer yoluma devam etmek, kıdemli uzman olarak devam etmem durumunda ise yöneticilik yolumun açık olduğu çabalarımın karşılığını alacağım , yetkinliklerime ve tecrübeme uygun bir pozisyonda çalışmaktır.

Yaklaşık 14 yıl boyunca farklı rotasyonlarda farklı görev tanımları ile çalıştım. Pazarlama, pazarlama iletişimi,sosyal medya , ajans ilişkileri,ürün geliştirme,marka/tasarım tescil ve patent işlemleri, pl müşteri yönetimi, ürün yönetimi, ihracat satış operasyon, satış sonrası hizmet, ERP proje süreçleri alanlarında deneyim kazanma imkanım oldu. Tek başına çalışırken zaman içerisinde iki yeni mezun/az deneyimli ekip arkadaşşıma mentorluk, liderlik etmek ve kariyer gelişimlerine katkıda bulunma fırsatım da oldu. Kalite departmanı yöneticisi ile birlikte ÜRGE departmanının kurulması, sektördeki tek ürün güvenliği sertifikasının alınması ve denetim süreçlerinde de eski şirketime aktif olarak katkı sağladım. İyi derecede İngilizce biliyorum. İspanyolca öğreniyorum.

Koşmayı severim, pek çok yarışa da katılırım. Önemli olanın bir şekilde finişe varmak değil, takım arkadaşlarımla, tanıştığım yeni koşucularla veya yalnız koşarken etrafında olan bitenlerin farkında olarak varmak olduğunu düşünenlerdenim. Her yolun insana ,kendisine ve çevresine dair bir şeyler öğrettiğine inanırım. En kıymetli zamanımı kendimle paylaşıp yin yoga ve meditasyon yaparım. Sabır için en iyi öğretmenlerin yin yoga ve koşu olduğuna inanırım. Disiplinli bir şekilde sağlıklı spor yapabilmek ve kendime iyi bakabilmek için düzenli olarak pilates yaparım. Diğer hobilerim ,her sene yenilediğim kombine kartım ile arkadaşlarımla takımıma basketbol maçlarında destek vermek ,kitap okumak,fırsat buldukça seyahat etmektir.

Yaratıcılık, liderlik, çözüm odaklılık, ekip yönetimi, delegasyon,iş takibi,disiplin, etik, sabır, azim, yüksek iç motivasyon, şiddetsiz iletişim ve çözüm odaklılık yetkinliklerim ile hem iyi bir takım oyuncusu hem de iyi bir lider olduğumu düşünüyorum. İş hayatı ve özel hayat dengesi benim için önemlidir. Özel ve sosyal hayattan yeterince beslenmeyen insanların iş hayatında başarısız olduklarına, kendi iç kaynaklarını yaratamayacaklarına inanırım. Çalışanın değerli olduğunun hissettirilmesi benim için bir diğer önemli kriterdir.

Bu doğrultuda pazarlama, pazarlama iletişimi, ürün geliştirme,iş geliştirme, pl veya kilit müşteri yönetimi alanlarında bana uygun pozisyonlarda sizinle de görüşmek isterim.

GÖZDE TÜRKER

1833 sokak no :19 daire :10, Karşıyaka/İZMİR
turkergozde@gmail.com
(0543) 574 67 26



DENEYİM

Europap Tezol Kağıt San. ve Tic. A.Ş

Ürün Geliştirme Uzmanı Temmuz 2021 – Ocak 2024

- Marka ve ürün bazlı sosyal medya (Instagram,LinkedIn) ve sosyal sorumluluk kampanyalarını yönetmek, öneri sunmak, bütçelemek, onay ve ajans yönlendirmelerini yapmak.
- Tüm ambalaj , katalog, sosyal medyada paylaşılacak postlar ve ihtiyaç duyulan diğer görsellerin tasarım ve onay süreçlerini yürütmek, fotoğraf çekimi vb. ihtiyaç duyulan diğer ajans süreçlerini organize etmek.
- Yeni ürün, ürün revizyonu ve ürün iyileştirme çalışmalarını talep aşamasından, süreç sonuçlanana kadar yürütmek, ürün onaylarını vermek.
- Onaylanan, revize edilen tüm ürünlerin Ürün Güvenliğine uygun olarak üretilmesi için deneme süreçleri, ambalaj onayları, malzeme standartları , kimlik kartları, ürün yaratma formları vb. tüm dökümanları düzenlenmek ve yayınlanmak, şirket içi bilgi akışını ve ilgili tüm departmanlar ile koordinasyonu sağlamak.
- Müşteri spekt formlarını hazırlamak ve spekt onay süreçleri yürütmek.
- 'Ürün Güvenliği Ekip Üyesi' olarak IFS ve HACCP Ürün Güvenliği kapsamında ÜRGE süreçlerinin standartlara uygun olarak yürütülmesini sağlamak, denetim gerekliliklerini yerine getirmek ve denetimlere katılmak.
- Yurtiçi (Bayi, Zincir Mağazalar, Diğer) ve ihracat satış kanalından gelen özel markalı üretim taleplerini değerlendirmek, teklif, toplantı ve PL müşteri ilişkilerini yürütmek.
- Marka, tasarım tescil, itiraz ve dava süreçlerini yürütmek.
- Ekibin en kıdemli üyesi olarak, ihtiyaç durumunda diğer ekip üyelerine destek vermek, eğitim desteği sağlamak,mentorluk yapmak, ekibe liderlik yapmak.

Europap Tezol Kağıt San. ve Tic. A.Ş

Pazarlama Uzmanı Ekim 2016- Temmuz 2021

- Netsis'ten SAP'e geçiş sürecinde, SD, QP ve MM modülleri için kullanıcı testlerini yapmak , geliştirme ekranlarını onaylamak, ihtiyaçları iş akışına uygun olarak belirlemek.
- Ürün geliştirme süreçlerini yönetmek , bu doğrultuda müşteri ilişkilerini yürütmek, ürün onaylarını almak, dökümanları hazırlamak, iç iletişim, koordinasyon ve iş akışını sağlamak.
- Etiket, koli,kraft ve ambalaj tasarım ve onay süreçlerini yürütmek.
- İhtiyaç kapsamındaki tüm ajans çalışmalarını (web sitesi, katalog, kurumsal kimlik) yürütmek.
- Ürün deneme süreçlerini başlatmak, ilgili departmanlar ile koordine bir şekilde sonuçlandırmak ve raporlamaları yapmak.

- Bitmiş ürün ihracat teklif, müşteri ilişkileri, satış ve satış sonrası süreçlerini yürütmek , ihracat operasyon süreçlerine destek vermek.
- Ekibe yeni üyelerin eklenmesi nedeni ile eğitim desteği vermek ve mentorluk yapmak.

Europap Kağıt ve Temizlik Ürünleri San. ve Tic. A.Ş

Pazarlama Sorumlusu Ekim 2010- Ekim 2016

- Ajanslarla ilişkileri yürütmek, raporlama ve sunum yapmak, alınan kararlar neticesinde çalışmaları sonuçlandırmak,
- Etiket ,Pe/kraft bobin ve torba ambalaj, tasarım uygulama ve baskı öncesi hazırlık çalışmalarını sürdürmek, klişe ve tedarikçilere baskı onayı vermek,
- Web sitesi, katalog, föy vb. tüm baskılı işlere ait çalışmaları takip etmek,
- Marka ve tasarım tescil başvuruları, itiraz başvuruları ve dosya takip işlemlerini yapmak, patent firmaları ile görüşmeleri yürütmek,dava süreçlerini birebir takip etmek,
- Netsis dış ticaret modülünün yapılandırılması sürecinde, ihtiyaç ve isteklere yönelik tüm çalışmalarda proje ekibine destek vermek, şablonları hazırlamak ve testleri yapmak,
- İhracat; fiyatlandırma, teklif, sipariş, planlama, operasyon (dökümantasyon) ve raporlama süreçlerini yürütmek, müşterilerle ilişkileri yürütmek.
- Proje bazlı ve özel ihtiyaçlar için yurtiçi ve yurtdışı tedarikçi araştırmalarını ve görüşmeleri yapmak , fiyat tekliflerini toplamak, bütçe onaylarını almak.
- Yeni ürün talepleri, mevcut ürünlerin geliştirilmesine yönelik denemeler ve ambalaj denemelerini takip etmek, geri bildirimleri raporlamak ,iç ve dış pazardaki gelişmeleri takip etmek.
- Müşteri memnuniyeti anketlerini değerlendirmek,
- Tema ve Ege Orman Vakfı ile bağış çalışmalarını yürütmek.

Dalan Kimya A.Ş.- Pazarlama Bölümü

Yaz Stajı Temmuz-Eylül 2008

- Yeni ürünün *lansman* sürecine destek vermek.
- Revize edilen ve yeni çıkacak ürünler için, gerekli tanıtıcıları (etiket yazısı,ambalaj taslağı,görsel seçimi vb.) hazırlamak.
- Şirket içi, yurtdışı ve yurtiçi müşteriler için *pazarlama bültenleri* hazırlamak.
- Ulusal gazetelerde yayınlanacak haber metinleri ve *basın bültenlerini* hazırlamak.
- Rakip firmaların *satış -fiyat analizleri,medya takip faaliyetleri* ile ilgili süreçlerde pazarlama müdürü ve ticari pazarlama yönetmenine destek vermek.
- Pazardaki gelişmeleri takip etmek, yeni çıkarılacak ürünler için rakip faaliyetleri ile ilgili dosyaları hazırlamak.
- Anket tasarımı, uygulanması ve veri analizi

Norm Cıvata Tic. ve San. A.Ş. –Muhasebe Bölümü

Yaz Stajı Haziran-Ağustos 2006

- Canias ERP yazılımını kullanarak vizite kağıdı, maaş bordrosu hazırlamak, sicil kartlarını güncellenmek. Personel yazışmalarını yürütmek.

İzmir University Etkinlikleri – IT Komisyonu

Çevirmen (İngilizce) Ağustos 2005

EĞİTİM

Ege Üniversitesi, MBA (İkinci Öğretim), Yüksek Lisans, İzmir, Eylül 2007–Nisan 2009

Ege Üniversitesi, İktisat (İngilizce), Lisans, İzmir, 2003 – 2007

Atakent Anadolu Lisesi, İzmir, 2000 – 2003

Ted Özel Aliğa Lisesi, İzmir, 1997-2000

YABANCI DİL

İngilizce/İleri seviye, İspanyolca/Başlangıç seviye (öğrenimim devam ediyor.)

BİLGİSAYAR BİLGİSİ

Microsoft Ofis, Netsis /Dış Ticaret Modülü, SAP (SD, MM, QP), Todoist

SOSYAL VE AKADEMİK ETKİNLİKLER

- İndeks İletişim **Stratejik Yönetim Yarışması : Finans, Üçüncülük ödülü**,Aralık2008

- Thinker and Talker 08, Pazarlama ve Girişimcilik Kampı,Mayıs 2008

Alpella için pazarlama stratejileri” konulu proje ile ikincilik ödülü

- Ege Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi **10. İktisat Öğrencileri Kongresi**,Mayıs 2007

“Yatırımların Türkiye’nin Uluslararası Rekabet Gücüne Etkisi,Türkiye-Güney Kore Karşılaştırması” başlıklı sunum ile katılımcı

- Ege Üniversitesi Sosyal Destek Komisyonu , İktisat Bölümü Temsilcisi , **“Görme Engelliler için Gönüllü okuyuculuk Kampanyası”**, Mart-Haziran 2006
- TEGV, Çiğli Eğitim Parkı , Etkinlik Gönüllüsü, Şubat 2004- Ekim 2019

EĞİTİM, SEMİNER VE SERTİFİKALAR

Takımlar arası ilişkiler, Liderlik ve Koçluk Eğitimi

Haziran 2022

Kalbin Dinlensin / Mindfulness Eğitimi/ 10 Haftalık Program

Kasım 2021

IFS Belgelendirme Eğitimi/ Europap Tezol Kağıt - HAK Danışmanlık

Kasım 2020

HACCP Belgelendirme Eğitimi/ Europap Tezol Kağıt-HAK Danışmanlık

Kasım 2020

Çocuklar için Kodlama ‘Algo Dijital’ Eğitimci Eğitimi/ TEGV

Ekim 2018

Çocuklar için Yaratıcı Drama Eğitimi/ Tegv-Oluşum Drama

Eylül 2013

Thinker&Talker Marketing ve Girişimcilik Eğitimi/Marmara Community

Mayıs 2008

KİŞİSEL BİLGİLER

Uyruğu: T.C

Doğum Tarihi: 10.02.1985

Doğum Yeri: İzmir

Medeni Durum: Bekar

Sürücü Belgesi: B Tipi

İlgi Alanları: Pilates, Yoga ,Meditasyon, Koşu, Kitap Okumak,Basketbol

REFERANSLAR:

Arzu Öz (Europap Tezol Kağıt San. ve Tic. A.Ş/ Kalite Kontrol ve Güvence Müdürü)
0546 514 45 49

Şeli Simrooğlu (Europap Tezol Kağıt San. ve Tic. A.Ş /Satış ve Pazarlama Müdürü)
0532 788 71 96

Ece Pembe Çok (Europap Tezol Kağıt San. ve Tic. A.Ş /Ürün Geliştirme Sorumlusu)
0538 855 65 11

