



DUTCH EXPAT

CV

BURAK



TECHNISCHE SALES MANAGER, STRATEGISCHE PLANNING, CONCURRENTIEANALYSE, BEHEREN VAN DE INKOOPPROCESSEN, CUSTOMER SERVICE OPERATIONS MANAGEMENT, VOORRAADTRACERING, MAGAZIJNVOORRAADTRACERING, MAGAZIJN- EN VOORRAADBEHEER, MAGAZIJN- EN LOGISTIEKBEHEER, VERKOOP EN MARKETING

Dit CV wordt u aangeboden door Dutch Expat N.V.

Al onze CV's behoren tot hooggekwalficeerde kandidaten die woonachtig zijn in Turkije. Wilt u één van onze andidaten 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.



BURAK



Woonplaats **Izmir**
Nationaliteit **Turkse**
Geboortedatum **18.12.1993**
Burgerlijke Staat **Gehuwd**
Beroep/Functie **Sales Manager**
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

TECHNISCHE SALES MANAGER, STRATEGISCHE PLANNING,
CONCURRENTIEANALYSE, **BEHEREN VAN DE INKOOPPROCESSEN**,
CUSTOMER SERVICE OPERATIONS MANAGEMENT, VOORRAADTRACERING,
MAGAZIJNVOORRAADTRACERING, **MAGAZIJN- EN VOORRAADBEHEER**,
MAGAZIJN- EN LOGISTIEKBEHEER, **VERKOOP EN MARKETING**,

PERSOONLIJK PROFIEL

Na mijn afstuderen aan de universiteit heb ik een goede start gemaakt aan mijn carrière door in een goed bedrijf te werken waar ik de mogelijkheid heb gehad om mijzelf verder te ontwikkelen.
Later is deze ontwikkeling, kennis en ervaring voortgezet in verschillende functies.
Ik zou graag de carrière ladder willen betreden met gelukkige en zelfverzekerde stappen in een bedrijf waar ik in de toekomst verder kan groeien.



WERKERVARING

Technische Sales Manager

Caba Civata Ltd. Şti.

2018 - Heden

- Als bedrijf voldoen we aan de speciale behoeften aan bouten en technische materialen van productiefabrieken en leveranciers in elke sector, inclusief de automobielsector, de productiesector, technische bedrijven en eindgebruikers. Ik nam de taken van technisch verkoopmanager op me.
- Het inkomende aanbod evalueren door marktonderzoek en rapportage te doen
- De meest geschikte aanbiedingen voor klanten voorbereiden
- Beheren van de inkoopprocessen van inkomende bestellingen
- Prijscontroles uitvoeren van de producten die we leveren, rapporteren en integreren in het systeem
- Strategische planning en inventarisatie van onderzoek voor de komende 3 maanden en rapportage
- Concurrentieanalyse
- Documentatie en presentatie van alle hierboven geschreven werken

Verkoopmedewerker

Vega Endüstriyel

2016 - 2017

- Ik heb een actieve rol gespeeld in de verkoop van brandproductgroepen, waterbeheersings- en veiligheidsstoomafsluiters, evenals het nevenproductassortiment fittingen en buisleidingen en after-sales services. Ik nam de taken op me van verkoopmedewerker binnendienst.
- Te denken aan de verkoop van de volgende producten in de volgende productgroepen:
- Brandveiligheid groep; pompen, veiligheidskleppen, brandkasten, compensatoren, etc.
- Industriële productgroepen; afscheider, stoommeters, reduceerventielen, metalen balgafsluiters met en zonder zuiger, etc. In dit bedrijf leverden we tevens diensten aan ingenieurbureaus, maakindustrie en bedrijven die op projectbasis werken.
- Ik heb dit bedrijf verlaten vanwege militaire dienst.



OPLEIDINGEN

2012 - 2016

Bachelor - Faculteit Economie en Bestuurswetenschappen
Hitit Universiteit (Çorum)
Diploma: Ja



Cursussen

Geautomatiseerde Boekhouding (40 uur)
Certificaat :Ja

Gewapend veiligheidscertificaat
Certificaat :Ja

Leiderschapsseminar
Certificaat :Ja

Seminar managementvaardigheden
Certificaat :Ja



Talen

Turks (Moedertaal)

Engels (Redelijk)



Computervaardigheden

Microsof Office (Gevorderd)

Boekhoudprogramma Logo & Netsis (Gevorderd)

SAP (Gemiddeld niveau)



Hobby's en interesses