



DUTCH EXPAT

CV

DOGUKAN



SENIOR SALES SPECIALIST, MEDISCHE PRODUCTEN, KENNIS VAN VASCULAIR PRODUCTEN EN INTERVENTIETHERAPIEËN, 7 JAAR ERVARING MET KATHETERLABORATORIUM, ZEER GEMOTIVEERDE, VERKOOPMEDEWERKER, SUBDEALERRELATIES, CONSUMPTIECONTROLE EN DUURZAAMHEID, VOORRAADOPVOLGING EN VERVALBEWAKING, TECHNISCHE ONDERSTEUNING BIEDEN, PRODUCTUITBREIDING/GROEI, PROCESVERBETERING/OPTIMALISATIE, MARKTONTWIKKELING, TEAMLEIDER, NALEIVING VAN DE REGELGEVING, COMMUNICATIE EN ONDERHANDELINGEN

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 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.



DOĞUKAN



Woonplaats **Istanbul**
Nationaliteit **Turkse**
Geboortedatum **04.10.1991**
Burgerlijke Staat **Ongehuwd**
Beroep/Functie **Senior Sales Specialist
Medische Producten**
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

SENIOR SALES SPECIALIST, MEDISCHE PRODUCTEN, KENNIS VAN VASCULAIR PRODUCTEN EN INTERVENTIETHERAPIEËN, 7 JAAR ERVARING MET KATHETERLABORATORIUM, ZEER GEMOTIVEERDE, VERKOOPMEDEWERKER, SUBDEALERRELATIES, CONSUMPTIECONTROLE EN DUURZAAMHEID, VOORRAADOPVOLGING EN VERVALBEWAKING, TECHNISCHE ONDERSTEUNING BIEDEN, PRODUCTUITBREIDING/GROEI, PROCESVERBETERING/OPTIMALISATIE, MARKTONTWIKKELING, TEAMLEIDER, NALEVING VAN DE REGELGEVING, COMMUNICATIE EN ONDERHANDELINGEN,

PERSOONLIJK PROFIEL

Doğukan wilt graag als Senior Sales Specialist in Nederland werken en zijn ervaring en kennis op het gebied van sales, marketing, supply chain en klinische/technische ondersteuning in de medische industrie uitbreiden. Werken in Nederland is een uitgelezen kans voor Doğukan om zichzelf verder te ontwikkelen.

Dankzij zijn opleiding in zowel Biomedische Technologie als Bedrijfskunde en ook dankzij zijn 8 jaar ervaring in verschillende internationale bedrijven in Turkije is Doğukan een toptalent. Doğukan is een senior specialist op het gebied van marketing en verkoop van medische producten met een hoge mate van klinische en technische kennis.

Doğukan is ook een geweldige mentor die heeft bewezen dat hij zijn teams effectief weet te leiden en zijn collega's weet te begeleiden.

Doğukan heeft tijdens zijn carrière vele belangrijke mijlpalen bereikt, zoals verkoopkampioen worden in de afgelopen 3 jaar in Medicall. Hij heeft ook het meest efficiënte productleveringsbeheer in het Europese deel van Istanbul gecreëerd om gerelateerde producten op tijd te leveren en daarna de snelste technische ondersteuning te bieden.

Doğukan is toegewijd, leergierig, hardwerkend en een teamspeler met altijd een can-do mentaliteit. Daarnaast heeft hij de unieke vaardigheid om zowel intern als extern zeer sterke relaties op te bouwen met stakeholders en collega's.



WERKERVARING

Sales & Marketing Supervisor

Medicity Medical Ltd (Istanbul)

02-2024 / Heden

- Verantwoordelijk voor de verkoop en marketing van Masimo Patient Monitoring, Foxmed Neonatal en Quill productlijnen in de Marmara-regio.
- Ontwikkelen van ziekenhuisbezoekprogramma's en casusplanning voor het verkoopteam.
- Regelmatige kliniekbezoeken en monitoring van concurrenten om marktaandeel te vergroten.
- Training geven aan gezondheidsprofessionals om effectief gebruik van producten te waarborgen.
- Nieuwe verkoop- en marketingstrategieën ontwikkelen die zich aanpassen aan veranderende marktomstandigheden.
- Deelnemen aan chirurgische operaties en productdemonstraties uitvoeren.
- Beheer van bestellingen en DMO-processen in openbare ziekenhuizen.

Senior Sales Specialist

A1 GROSSHANDEL GbR (Hamburg, Duitsland)

09-2022 / 02-2023

- Het managen van de verkoop en after-sales processen van FFP2 maskers en Covid zelftestkits in Hamburg en omstreken.
- Het marktaandeel vergroten met verkoop- en marketingactiviteiten.
- Het presenteren van wetenschappelijke studies aan klanten in de covid zelftest productgroep en het geven van demo's over productgebruik.
- Apotheken en bejaardentehuizen bezoeken, wat onze doelgroep is.
- Het beheren van post-sales facturatie en incassoprocessen.
- Zorgen voor productvoorzieningszekerheid met verbruiks- en voorraadcontroles.
- Het beheren van bestelprocessen met fabrikanten.
- Het plannen en uitvoeren van post-sales leveringsprocessen.

Senior Sales Specialist (Endovasculaire Afdeling)

Medcall Biomedical Engineering Inc. (Istanbul)

03-2018 / 08-2022

- Verantwoordelijk voor verkoop- en technische ondersteunende activiteiten, het ontwikkelen van nieuwe klanten van MEDTRONIC Neurovascular, BOSTON SCIENTIFIC perifere interventie, Johnson&Johnson Cordis en ASAHI INTECC producten in Istanbul en nabijgelegen gebieden
- Verantwoordelijk voor de vereiste technische ondersteuning van relevante gezondheidswerkers
- Verantwoordelijk voor het opvolgen en evalueren van publieke en private inkoopprocessen van ziekenhuizen
- Verantwoordelijk voor het geven van producttrainingen voor huidige en potentiële klanten
- Professionele en klinische ondersteuning bieden voor congres- en live-uitzendingen
- Opstellen en indienen van wekelijks en maandelijks technische en gebruiksrapporten
- Identificeren van groeimogelijkheden, trends en zorg dragen voor voorraadbeheer
- Verantwoordelijk voor effectieve communicatie met subdealers en supply chain management
- Bevordert marktkapitalisatie en bewustzijn in het veld
- Zorg voor productinventaris en consultatie follow-up om de relevante businessmanager te informeren

Acute Toepassing Specialist

Baxter International Inc. (Istanbul)

06-2017 / 02-2018

- Focus op acute productgroepen die worden gebruikt op intensive care-afdelingen voor openbare en particuliere ziekenhuizen in het kader van applicatiedoelen, coördinatie met verkoop- en klinische teams om het technische en klinische ondersteuningsproces te verbeteren
- Technische ondersteuning bieden en relevante toepassingsinformatie geven op basis van de behoeften van de klant na de verkoopperiode tijdens regelmatige veldbezoeken
- Technische informatie verstrekken aan gezondheidswerkers indien nodig op intensive care-afdelingen
- Verantwoordelijk voor applicatietrainingen voor bestaande en potentiële klanten met het tonen van gedetailleerde applicatiedemonstraties
- Verantwoordelijk voor effectieve communicatie met experts en zorgen voor een soepel supply chain management in het veld
- Voorbereiden en presenteren van wekelijkse en maandelijkse technische en gebruiksrapporten
- Zorg voor productinventaris en consultatie follow-up om de relevante businessmanager te informeren

Sales Specialist (Interventionele Cardiologie Afdeling)

Medicall Biomedical Engineering Inc. (Istanbul)

06-2014 / 11-2016

- Verantwoordelijk voor alle verkoop en ondersteunende activiteiten, vergroting van klantenportfolio; Johnson&Johnson Cordis-producten, Volcano Diagnostic-producten en Elixir Bioresorbable Stent-systeemproductgroepen in Istanbul en nabijgelegen gebieden
- Het klinische ondersteuningsproces voor producten voor invasieve cardiologie beheren, zoals; Geleidende, diagnostische katheter, inbrenghulzen, coronaire bioresorbabele scaffold en productgroepen voor perifere stents die worden gebruikt in Angioeenheden van publieke en particuliere ziekenhuizen
- Verantwoordelijk voor het ordenen van de rapportages die na de casus worden gebruikt en doorsturen naar de desbetreffende afdelingsmedewerker
- Technische productinformatie verstrekken door klinische ondersteuning te bieden tijdens productgebruik na verkoop
- Opvolgen en evalueren van openbare aanbestedingsprocedures en aanbestedingen van particuliere ziekenhuizen
- Verantwoordelijk voor het geven van producttraining aan huidige en potentiële klanten
- Professionele en klinische ondersteuning bieden voor congres- en live-uitzendingen
- Verantwoordelijk voor het opstellen en indienen van technische en gebruiksrapporten
- Verzorgen van een productvoorraadrapport en consultatie follow-up om indien nodig de relevante bedrijfsmanager te informeren

Biomedisch Apparaat Technicus

Drager (Istanbul)

06-2012 / 08-2012

- Verantwoordelijk voor het opvolgen van alle verkoopprocessen voor beademingstoestellen, anesthesietoestellen en verzorgingsproducten voor pasgeborenen
- Onderhouds-, reparatie- en kalibratieservices na verkoop
- Het schematisch bijhouden van de wekelijkse en maandelijkse inventaris
- Verantwoordelijk voor onderhoudscontracten en verkoop van apparaten in publieke en particuliere ziekenhuizen



OPLEIDINGEN

2012 - 2016

Bachelor - Business Administration
Anadolu Universiteit (Eskişehir)
Diploma: Ja

2010 - 2012

Associate of Science - Biomedische Technologie
Marmara Universiteit (Istanbul)
Diploma: Ja

2006 - 2010

Middelbare school (lyceum) - Elektrisch - Elektronisch
Haydarpasa Anatolian Middelbare School (Istanbul)
Diploma: Ja



Cursussen

TITCK - Clinical & Sales Support Certificate
Certificaat :ja

TRACE - Business Ethics and Corruption Training
Certificaat :ja

Boston Scientific Peripheral Intervention Product Line Training
Certificaat :ja

ASAHI INTECC, Product Line Training
Certificaat :ja

Johnson & Johnson - Compliance and Business Integrity in International Healthcare for Third Party Intermediaries
Certificaat :ja

Medtronic Neurovascular Product line Training
Certificaat :ja

TRACE - Bribery and Corruption Training
Certificaat :ja

CARDINAL HEALTH - Customer Complaints Management Instruction
Certificaat :ja

Management Review Procedure Training
Certificaat :ja

Internal Audit Procedure Training
Certificaat :ja

Elixir Medical Health Corp - Bioresorbable Scaffold Training
Certificaat :ja

Sakarya University - Medical Device Training
Certificaat :ja

GUSEM - Advanced Drive Technic
Certificaat :ja



Talen

Turks (Moedertaal)

Engels (Vloeiend)

Duits (Redelijk)



Computervaardigheden

Microsoft Office Programma's

E-flow



Hobby's en interesses

Tuinieren

Bonsai Boom

Kamperen

Reizen

Fietsen

Programmeren