



DUTCH EXPAT

CV

HAKAN



**PRODUCTMANAGEMENT, STRATEGISCHE PLANNING, MARKTANALYSE, PRIJZENBEHEER,
MERKSTRATEGIE, KLANTRELATIEBEHEER, B2B & B2C MARKETING, VERKOOPGROEI, INKOMSTENBEHEER,
CROSS-FUNCTIONEEL SAMENWERKEN, SAP & JIRA, TEAMLEIDING**

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.



HAKAN



Woonplaats **Izmir**
Nationaliteit **Turkse**
Geboortedatum **08.05.1978**
Burgerlijke Staat **Gehuwd**
Beroep/Functie **Hoofd Productmanagement**
Web <https://bit.ly/3XzFPwo>

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

PRODUCTMANAGEMENT, STRATEGISCHE PLANNING, MARKTANALYSE, PRIJZENBEHEER, MERKSTRATEGIE, KLANTRELATIEBEHEER, B2B & B2C MARKETING, VERKOOPGROEI, INKOMSTENBEHEER, CROSS-FUNCTIONEEL SAMENWERKEN, SAP & JIRA, TEAMLEIDING,

PERSOONLIJK PROFIEL

Mijn naam is Ahmet Hakan en ik ben een productleider met meer dan 20 jaar ervaring. Ik heb mijn bachelor in Elektronica en Communicatietechniek afgerond aan de İstanbul Technical University en later mijn masterdiploma in Engineering Management aan dezelfde universiteit behaald.

In mijn meest recente functie als Hoofd Productmanagement - TV bij Vestel leidde ik een team van vijf productmanagers en beheerde ik meer dan 1 miljard dollar aan omzet in meer dan 150 landen. Ik heb bewezen succesvol strategische roadmaps te ontwikkelen, innovatieve producten te lanceren en aanzienlijke omzetgroei te realiseren. Opmerkelijk is dat ik de winstgevendheid binnen de eerste drie maanden met 20% verhoogde door gerichte marketinginitiatieven en productlanceringen.

Gedurende mijn carrière heb ik me onderscheiden in het bouwen van high-performing teams, het uitvoeren van marktonderzoek en het bevorderen van sterke partnerschappen met stakeholders, consumenten en leveranciers. Mijn expertise omvat teamleiding, strategische planning, marktonderzoek en marketing zowel B2B als B2C.

Een van de belangrijkste redenen waarom ik geïnteresseerd ben in wonen en werken in Nederland is de innovatieve werkcultuur, de werk-privébalans, de hoge levenskwaliteit en de sociale structuur van het land. De positie van Nederland als wereldleider op het gebied van technologie en de focus op creativiteit, technologische vooruitgang en duurzaamheid sluiten perfect aan bij mijn persoonlijke en carrière doelstellingen.

Als volgende stap in deze reis kijk ik ernaar uit om een gesprek met u te voeren om te bespreken hoe mijn vaardigheden en ervaringen aansluiten bij uw behoeften, en ik ben enthousiast over de mogelijkheid om bij te dragen aan het succes van uw bedrijf. Met mijn hoge motivatie en aanpassingsvermogen ben ik klaar om snel in uw team te integreren.



WERKERVARING

Hoofd Productbeheer - TV

Vestel (Manisa)

12-2023 / Heden

- **Kosteneffectiviteitsstrategieën Implementeren:** Het implementeren van kosteneffectiviteitsstrategieën om budgetten toe te wijzen, inkomsten te genereren en de ROI te verhogen door samenwerking met cross-functionele teams.
- **Marktonderzoek en Concurrentieanalyse:** Het uitvoeren van marktonderzoek en het evalueren van concurrenten, het omzetten van consumenteninzichten naar R&D-vereisten, het leiden van de productroadmap en strategische planning, en het nauw samenwerken met engineering-, ontwikkelings- en ondersteuningsteams bij de ontwikkeling van producten.
- **Leidinggeven aan een Team:** Het leiden van een team van 5 productmanagers die verantwoordelijk zijn voor een portfolio van meer dan 1 miljard USD in meer dan 150 landen.
- **Ontwikkeling en Lancering van Elektronica Projecten:** Het leiden van de ontwikkeling en lancering van 15+ elektronica-projecten, bestaande uit 10+ verschillende productfamilies op 6 verschillende besturingssystemen.
- **Verkoopresultaten:** Het behalen van meer dan 6 miljoen TV-verkoop met meer dan 2.500 unieke SKU's, wat mijn expertise in productdiversificatie en marktpenetratie aantoont.
- **Winstgevendheid Verhogen:** Het verhogen van de winstgevendheid met 20% binnen de eerste 3 maanden van het leiden van het team.
- **Marktbereik:** Het coördineren van 100+ merken en 250+ klanten en het behalen van een marktaandeel van 18% in een krimpende markt.

Productmanager TV

Vestel (Manisa)

02-2017 / 12-2023

- **Stakeholdercommunicatie en Marktpraktijken:** Communiceren met belangrijke stakeholders om robuuste marktpraktijken uit te voeren en TV-productmarketingactiviteiten te leiden, wat resulteerde in het creëren van aansprekende productvideo's, logo's en verpakkingontwerpen.
- **Merkervaring en Beurzen:** Het vernieuwen van de Toshiba, JVC, Hitachi en Daewoo merkwebsites en het toezicht houden op tentoonstellingsstands voor industriële evenementen om een samenhangende merkervaring te waarborgen.
- **Productontwikkeling en Lancering:** Leidde de ontwikkeling en lancering van nieuwe TV-producten voor Toshiba, Hitachi, JVC en Daewoo, waardoor het juiste product op de juiste markt werd gepositioneerd met de juiste prijs en timing.
- **Groei van JVC Fire TV:** Het lanceren van JVC Fire TV-producten, wat leidde tot een groei van 10% in de totale JVC smart TV-verkoop van 2019 tot 2020 en een toename van 19% van 2020 tot 2021 in het VK.
- **Verkoopoptimalisatie:** Verhoogde verkoopprijzen tot 40%, overtrof jaarlijkse doelen voor Hitachi en JVC en verbeterde productplaatsing door marketingstrategieën en prijsanalyse voor TV-producten.
- **Verhoogde B2B-Verkoop:** Versterkte B2B-verkoop met 45% tussen 2021-2022 en verhoogde merkexposure door Hitachi Hotel TV-merchandise te lanceren en catalogi voor Vestel en Hitachi Hotel TV te creëren.
- **Toshiba Merkenmarkt Aandeel:** Verhoogde het marktaandeel van het Toshiba merk van minder dan 1% naar een robuuste 8% in slechts twee jaar door gerichte marketinginitiatieven en innovatieve productlanceringen.
- **Verkoop Verhoging van Waardeproducten:** Verhoogde de verkoop van waardevolle producten van 70% naar 85% binnen een jaar door verbeterde cost-up-algoritmen voor verhoogde realisme en efficiëntie toe te passen.
- **Cross-functionele IT Samenwerking:** Leidde een cross-functionele IT-samenwerking om een innovatief klantplatform te creëren voor toegang tot producttechnische specificaties, wat een nieuwe standaard voor het bedrijf vaststelde en de klanttevredenheid verhoogde.
- **Beursorganisatie:** Succesvol de stand van ISE 2022 gecoördineerd en uitzonderlijke diensten geleverd, wat bijdroeg aan het behalen van de prestigieuze "Best Booth of Show"-prijs.

Senior Product & Prijsmanager

Arcelik (Istanbul)

12-2006 / 01-2017

-
- Verkoopanalyse en Rapportage: Geëvalueerd verkoopgegevens en opgestelde inzichtelijke rapporten over verkoopcijfers, bijdrage en winsttrends voor senior management, wat heeft bijgedragen aan strategische besluitvorming. Gebruik van strategische prijsbenaderingen om de winstgevendheid te verbeteren door afstemming op marktdynamiek en productplaatsing.
-
- Merkgroei en Marktvorming: Aangesteken merkgroei en marktpenetratie door marketingstrategieën te creëren en uit te voeren voor TV-producten in verschillende markten en door de operaties van de merken Grundig, Beko en Arçelik te stroomlijnen.
-
- Relaties met Toepassingsleveranciers: Sterke relaties opgebouwd en onderhouden met applicatieleveranciers en gebruik van klantinzichten om Smart TV-functies te verbeteren en klanttevredenheid te bereiken.
-
- Winstgevendheid Arçelik TV: Versneld de winstgevendheid van Arçelik TV-verkoop en gegarandeerd optimale financiële resultaten door de strategische implementatie van productprijzenaderingen.
-

Ingenieur Productconfiguratie & Kostenanalyse

Beko (Istanbul)

02-2005 / 12-2006

-
- Samenwerking met R&D en Productie: Samenwerking met zowel R&D- als productiedivisies, waardoor een vlotte productontwikkeling en efficiënte, kosteneffectieve productie werden gegarandeerd.
-
- Erkenning voor Uitmuntende Prestaties: Ontvangen erkenning voor uitmuntende prestaties in kostenanalyse, wat leidde tot promotie naar Senior Product Configuration en Cost Analysis Engineer.
-



OPLEIDINGEN

2001 - 2006

Master - Engineering Management
Istanbul Technische Universiteit (Istanbul)
Diploma: Ja

1996 - 2000

Bachelor - Elektronica en Communicatie-ingenieurswetenschappen
Istanbul Technische Universiteit (Istanbul)
Diploma: Ja



Cursussen

Interviewtechnieken voor managers / Doelgerichte Selectietraining (2024) - 2 dagen
Certificaat :Nee

Invloedrijke Leiderschapstraining (2024) - 10 uur
Certificaat :Nee

Probleemoplossing en Besluitvorming (2021) - 2 dagen
Certificaat :Nee

Vullen van het Verkoopkanaal (2019) - 2 dagen
Certificaat :Nee

Presentatietechnieken (2019) - 2 dagen
Certificaat :Nee

Geavanceerde Excel (2019) - 2 dagen
Certificaat :Nee

Onderhandelings technieken (2017) - 2 dagen
Certificaat :Nee



Talen

Duits (Beginnersniveau)

Engels (Vloeiend)

Turks (Moedertaal)



Computervaardigheden

Microsoft Office Programma's

SAP

Jira



Hobby's en interesses

Puzzels, maquettes en Lego bouwen

Nieuwe steden ontdekken

Wandelen

Business/Tycoon spellen
