



DUTCH EXPAT

CV

IREM



PRODUCTMANAGEMENT, PRODUCTMARKETING, E-COMMERCE, **VERANDERMAGEMENT**,
KLANTONTWIKKELING, **BEDRIJFSONTWIKKELING**, **VERKOOP**, DIGITALE TRANSFORMATIE, **GOOGLE**
ANALYTICS, **STAKEHOLDERMANAGEMENT**, PROJECTMANAGEMENT, SAMENWERKING, **CROSSFUNCTIONELE**
COMMUNICATIE, **MICROSOFT OFFICE**, MICROSOFT AZURE, **AGILITY**, **BESLUITVORMING**, **TEAMWORK**
LEIDERSCHAP, RELATIEONTWIKKELING, **B2B**, **B2C**

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.



IREM



Woonplaats **Netherlands**
Nationaliteit **Turkse**
Geboortedatum **30.11.1996**
Burgerlijke Staat **Ongehuwd**
Beroep/Functie **Product Owner - Account Executive - Unilever**
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

PRODUCTMANAGEMENT, PRODUCTMARKETING, E-COMMERCE, VERANDERMAGEMENT, KLANTONTWIKKELING, BEDRIJFSONTWIKKELING, VERKOOP, DIGITALE TRANSFORMATIE, GOOGLE ANALYTICS, STAKEHOLDERMANAGEMENT, PROJECTMANAGEMENT, SAMENWERKING, CROSSFUNCTIONELE COMMUNICATIE, MICROSOFT OFFICE, MICROSOFT AZURE, AGILITY, BESLUITVORMING, TEAMWORK LEIDERSCHAP, RELATIEONTWIKKELING, B2B, B2C,

PERSOONLIJK PROFIEL

Hallo, mijn naam is Irem en ik ben onlangs naar Amsterdam verhuisd om een MBA te volgen aan de Universiteit van Amsterdam. Ik ben een gedreven professional met een Bachelor in chemie van de Boğaziçi Universiteit, waar ik in 2021 cum laude ben afgestudeerd. Mijn professionele reis in de FMCG-industrie heeft mij een solide basis gegeven in verschillende facetten van het bedrijfsleven.

Mijn carrière begon met een stage bij Johnson & Johnson, waar ik mijn vaardigheden in projectmanagement en data-analyse heb ontwikkeld. Na deze stage ben ik bij Unilever in dienst getreden, waar ik al bijna drie jaar werkzaam ben. Tijdens mijn periode bij Unilever heb ik diverse rollen vervuld, van field operations executive voor nationale accounts tot e-commerce shopper marketing voor GenNext. Momenteel ben ik werkzaam als e-commerce account manager.

In deze rol beheer ik met succes zowel marktplaats- als pureplayer-accounts, waarbij ik consistent de brutomarges voor elke klant verbeter. Ik ben verantwoordelijk voor het beheer van de categorie Food in het e-commercekanaal, inclusief accounts zoals Amazon, Trendyol (Alibaba) en Hepsiburada. Mijn taken omvatten het creëren en implementeren van accountstrategieën, promoties en portfolio-beheer, met een sterke focus op P&L-management en het stimuleren van groei en winstgevendheid.

Mijn ervaring in de FMCG-sector, met een speciale focus op e-commerce accountmanagement, heeft mij diepgaand inzicht gegeven in het zakelijke landschap en consumentengedrag. Door mijn expertise in Microsoft Office-programma's, data-analyse en marketingstrategieën, kan ik weloverwogen beslissingen nemen die substantiële groei stimuleren. Ik ben ervan overtuigd dat mijn analytische vaardigheden, probleemoplossend vermogen en het vermogen om te presteren in een snel veranderende omgeving mij een waardevolle aanwinst zullen maken voor elke organisatie in Nederland.

Nederland, bekend om zijn progressieve en duurzame bedrijfspraktijken, biedt uitstekende mogelijkheden voor zowel persoonlijke als professionele ontwikkeling. Terwijl ik mijn MBA aan de Universiteit van Amsterdam voltooi, ben ik enthousiast om mijn vaardigheden toe te passen in deze dynamische omgeving en verder te groeien binnen de innovatieve en creatieve Nederlandse werkcultuur. Ik ben ervan overtuigd dat mijn verhuizing naar Nederland een wederzijds voordelige stap zal zijn, waarbij ik mijn internationale ervaring uitbreid en tegelijkertijd waardevolle bijdragen lever aan mijn nieuwe team.



WERKERVARING

B2B Digitale Marketing Executive-Ijsje

Unilever (Istanbul)

07-2023 / 08-2024

- Projectmanagement en productontwikkeling: Functie als Marketing Executive en Product Owner van B2B Digital Platform bij Unilever. Ontwikkelde een Minimum Viable Product dat werd gebruikt om feedback van klanten te valideren en productverbeteringen te identificeren. Leidde twee wereldwijde projecten, Whatsapp Chatbot en Superapp, met behulp van Agile werkstijl en Microsoft Azure.
- Digitale marketingstrategie: Ontwikkelen en uitvoeren van een uitgebreide digitale marketingstrategie, resulterend in een toename van 347% in websiteverkeer. Implementeren van een digitale strategie en nieuwe promoties die de online verkoop verhoogden met 2822%.
- Campagneoptimalisatie: Uitvoeren van A/B-tests om campagnes te optimaliseren, wat resulteerde in een verbetering van 2% in ROAS, 13% in bereik en 14% in impressies.
- Data-analyse en marktonderzoek: Analyseren van markttrends en consumentengedrag met behulp van Google Analytics om nieuwe kansen voor omzetgroei te identificeren.
- Stakeholdermanagement: Optreden als contactpersoon tussen het ontwikkelingsteam en belanghebbenden om ervoor te zorgen dat productvereisten worden begrepen en nageleefd.

E-commerce Accountmanager Food

Unilever (Istanbul)

05-2022 / 07-2023

- Account- en klantbeheer: Beheerde de categorie Voedingsmiddelen in het E-commerce kanaal, verantwoordelijk voor Amazon, Trendyol (Alibaba), en Hepsiburada; genereerde 3-cijferige volumegroei in elk van hen in vergelijking met de resultaten van 2022. Verantwoordelijk voor het behalen van verkoopdoelstellingen en klant P&L management, beheerde klant- en marketinginvesteringen met focus op het optimaliseren van groei en de winstgevendheid van zowel de klant als Unilever.
- Omzetgroei en margeverbetering: Leidde het proces van het verwerven van 2 nieuwe accounts (één pure player, één marktplaatsaccount) die 7% bijdroegen aan de omzetgroei. Zorgde voor duurzame groei, verbeterde de brutomarge met 6% voor Amazon en 4% voor Alibaba in 8 maanden.
- E-commerce strategie en campagnebeheer: Creëerde en beheerde e-commerce activiteiten die resulteerden in een totale omzetstijging van 1538%. Creëerde een end-to-end consumententraject met performance marketing, investeringen van platform naar platform, influencer marketing en zoekoptimalisatie waardoor de zichtbaarheid van de categorie met 17% toenam.

Veld Operaties Manager Nationale Accounts

Unilever (Istanbul)

08-2021 / 05-2022

- Teamleiderschap: Leidde meer dan 100 mensen in merchandisingteams bij het plaatselijke Modern Trade Channel.
- Verkoopstrategie en uitvoering: Ontwikkelde en implementeerde een effectieve verkoopstrategie die de verkoop in de toegewezen regio met 23% verhoogde.
- Projectmanagement: Leidde het 70A-project voor Migros Sanal Market, waarmee binnen 2 maanden een verbetering van 38% in de volledigheid van de inhoud werd bereikt.

E-commerce shoppermarketing GenNext

Unilever (Istanbul)

12-2020 / 08-2021

- E-commerce marketingstrategieën: Ontwikkelde marketingstrategieën voor e-commerce door gebruik te maken van e-commerce tools zoals zichtbaarheid op het platform, betaalde influencer-marketing, promotiemechanismen, CRM, en bundeling tussen categorieën. Experimenteerde met en introduceerde nieuwe e-commerce marketingkanalen en tools zoals live-stream verkoop, om contact te maken met de doelgroep en groei te stimuleren.
- Strategische samenwerking: Samenwerken met het digitale marketingteam om strategieën te ontwikkelen en uit te voeren om overeengekomen zakelijke doelen te bereiken.
- Prestatiebeheer en optimalisatie: Volgde wereldwijde KPI's (inhoud, zoeken, beschikbaarheid, en beoordeling/recensie) en werkte samen met wereldwijde teams om de scores van Unilever Turkije op deze statistieken te verbeteren.

Stagiaire strategische capaciteiten

Johnson & Johnson (Istanbul)

09-2019 / 12-2020

- Rapportage en analyse: Dagelijkse, wekelijkse en maandelijkse verkoop- en KPI-rapporten opgesteld en beoordeeld, met inzichten in verkoop-effectiviteit voor gerelateerde teams zoals financiën, marketing en klantenservice.



OPLEIDINGEN

2024 - Heden

Master - MBA

Universiteit Van Amsterdam (Amsterdam)

Diploma: Nee

2015 - 2021

Bachelor - Scheikunde

Boğaziçi Universiteit (Istanbul)

Diploma: Ja



Cursussen

06/2019 - 06/2019

Grondbeginselen van digitale marketing

Certificaat :Ja

01/2019 - 01/2019

Google Professional Data Analytics

Certificaat :Ja

IBM Professional Product Manager

Certificaat :Ja



Talen

Engels (Vloeiend)

Turks (Moedertaal)

Nederlands (Redelijk)



Computervaardigheden

Power BI

Microsoft Office Programma's



Hobby's en interesses

Sport (professionele zwemmer)

Nieuwe landen en culturen ontdekken

Bioscoop bezoeken

Zeilen

Boeken lezen

Mythologie
