



CV

KEMAL



SENIOR SALES SPECIALIST DIERENGENEESMIDDELLEN, MASTER OF BUSINESS ADMINISTRATION, FARMACEUTISCHE INDUSTRIE, KENNIS VAN WERKZAME STOFFEN, DOSERINGEN, VOORDEEL-SCHADEVERHOUDINGEN, FARMACOLOGISCHE INTERACTIES, OPSPOREN VAN ZIEKTEN, KIEZEN VAN DE JUISTE BEHANDELING, ADVISEUR DIERENGENEESMIDDELLEN, LABORATORIUMGEZONDHEID, VETERINAIR TECHNICUS, MEER DAN 25 JAAR ERVARING

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

Al onze CV's behoren tot hooggekwalificeerde 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.



KEMAL



Woonplaats **Bursa**
Nationaliteit **Turkse**
Geboortedatum **18.06.1976**
Burgerlijke Staat **Gehuwd**
Beroep/Functie **Senior Sales Specialist
Dierengeneesmiddelen**
Web

GSM **+31 642 01 23 11**
Tel **+31 85 560 71 69**
Web **www.pegani.nl**
E-mail **info@pegani.nl**

BELANGRIJKE VAARDIGHEDEN

SENIOR SALES SPECIALIST DIERENGENEESMIDDELEN, MASTER OF BUSINESS ADMINISTRATION, FARMACEUTISCHE INDUSTRIE, KENNIS VAN WERKZAME STOFFEN, DOSERINGEN, VOORDEEL-SCHADEVERHOUDINGEN, FARMACOLOGISCHE INTERACTIES, OPSPOREN VAN ZIEKTEN, KIEZEN VAN DE JUISTE BEHANDELING, ADVISEUR DIERENGENEESMIDDELEN, LABORATORIUMGEZONDHEID, VETERINAIR TECHNICUS, MEER DAN 25 JAAR ERVARING,

PERSOONLIJK PROFIEL

Ik heb mijn Master of Business Administration aan de Sakarya University in 2012 voltooid. Ik bereidde mijn masterscriptie voor over nichemarketing, het bepalen van de behoefte, het onthullen van de kenmerken van het product om te voorzien in de behoefte, verkooptechnieken en het sluiten van de verkoop.

Aangezien mijn beroepsleven parallel loopt met mijn schoolleven, is mijn beroepsleven, dat begon met mijn middelbare schoolopleiding, tot op de dag van vandaag ononderbroken doorgegaan. Sinds 1995 ben ik actief werkzaam geweest met het opnemen van bestellingen, leveren, opvolgen van de betalingen, ophalen van medicijnen, medische benodigdheden en bepaalde medicijnen aan individuele apotheken; Ik zorgde voor de verbinding tussen magazijnen, bedrijven en klanten.

Sinds 2013 ben ik werkzaam als senior verkoopvertegenwoordiger in dierengeneesmiddelen. Mijn voornaamste werkprincipe is om het juiste product op het juiste moment aan de juiste klant te leveren. Dierenartsen, verenigingen van veehouders, coöperaties, stoeterijen, dierenklinieken in Bursa, Balıkesir, Çanakkale (alle districten, dorpen) is de klantenportefeuille waarmee ik regelmatig samenwerk door een bezoekplan op te stellen dat in overeenstemming is met hun potentieel.

Naast mijn kennis van geneesmiddelen voor mensen stelt mijn kennis van de werkzame stoffen, doseringen, voordeel-schadeverhoudingen, farmacologische interacties van dierengeneesmiddelen mij in staat om een bredere blik te hebben op de algemene markt.

Mijn jarenlange ervaring in de farmaceutische industrie zijn de belangrijkste redenen voor mijn succes bij het opsporen van ziekten, het kiezen van de juiste behandeling en het feit dat ik een betrouwbare adviseur ben voor het gebruik van producten door dierenartsen.

Aangezien ik het principe heb aangenomen dat leren een levenslang proces is, ben ik in 2020 begonnen aan mijn tweede universitaire opleiding Laborant Veterinaire Gezondheid. Het verkrijgen van de juiste informatie over het werk dat je doet, is een grote factor in mijn succes dat solide en permanent is.



WERKERVARING

Senior Sales Specialist Dierengeneesmiddelen

EGE Ecza Deposu Veteriner İlaçları Tıbbi Malzeme Sanayi Ticaret (İzmir)

2016 - Heden

- Het bedienen van een portefeuille van 120 boerderijen en 630 geregistreerde dierenartsen in de provincies en districten Bursa, Balıkesir en Çanakkale;
- Ik werk aan preventieve geneeskunde, behandeling van ziekten, vaccinatie, fok-inseminatie.
- Opvolging van seizoensgebonden behoeften
- Levering en verkoop van producten tijdens vaccinatieperiodes
- Klanten verwijzen naar de juiste keuze voor inseminatie
- Helpen beslissen of het te gebruiken producten voor melkvee, fokken of slachten is
- Informatie verstrekken over technische problemen om de productiviteit te verhogen
- Beschikbaar houden van een stikstoftank in het voertuig en ervoor zorgen dat de zaden werken met het gezondste product door hun vitaliteit te beheersen
- Vervolgens is het de opvolging van het resultaat van het product, het rapporteren aan het bedrijf waar ik bij aangesloten ben, het nemen van de juiste beslissing bij het terugkopen van de producten met efficiëntie en zwakke producten, en het opvolgen van de aanbestedingstrajecten.
- De analyses zijn gebaseerd op beeldmateriaal, verbale uiting van gedetailleerde productinformatie, presentatie waar nodig, realisatie van verkoop door de nadruk te leggen op de voorkeur in een competitieve omgeving en het waarborgen van de continuïteit van het werken met de klant. Als resultaat van al deze analyses ben ik actief bezig met; Aanbestedingsprocessen beheren, klantverzamelingen, verkoopcampagnes, productlevering, klanttevredenheid, verkoopafroning en afsluiting.

Field Sales Specialist

VET-HEK Veteriner Hekim Hizmet Hayvan Sağlık Tic. San. Ltd. Şti (Bursa)

2013 - 2016

- Promotie van geneesmiddelen die worden gebruikt in dierengezondheid
- Het creëren van een potentieel klantennetwerk
- Het regelmatig bezoeken van het werkgebied
- Het behalen van gestelde doelen door trainingen te krijgen en deze toe te passen. Trainingen over verkooptechnieken zoals o.a. het categoriseren van klanten, het opstellen van bezoekplannen en het creëren van vraag voor nieuwe producten i.p.v. het louter voorzien van klanteisen.

Field Sales Specialist

Zelfstandige Verkoper (Bursa)

1995 - 2013

- Op premiebasis genereren van verkoop aan apotheken
- Het leveren van de verkochte medische producten en medicijnen
- Aftersales activiteiten uitvoeren om klanttevredenheid te optimaliseren



OPLEIDINGEN

2020 - 2022

Bachelor - Laborant Veterinaire Gezondheid
Anadolu Üniversitesi (Eskişehir)
Diploma: Nee

2010 - 2012

Master - Bedrijfskunde
Sakarya Üniversitesi (Sakarya)
Diploma: Ja

2005 - 2009

Bachelor - Bedrijfskunde
Anadolu Üniversitesi (Eskişehir)
Diploma: Ja

2002 - 2006

Bachelor - Public Relations
Anadolu Üniversitesi (Eskişehir)
Diploma: Ja



Cursussen

05/2000 - 01/2022

Grote aantal cursussen bijgewoond over sales en
direngeneesmiddelen
Certificaat :Ja



Talen

Turks (Moedertaal)

Engels (Redelijk)



Computervaardigheden

Microsoft Office Programma's



Hobby's en interesses

Dieren

Veehouderij

Lezen

Reizen
