



DUTCH EXPAT

CV

SERCAN



BANKWEZEN, DETAILHANDEL BANKIEREN, VERKOOPSTRATEGIEËN, TEAMLEIDING, PRESTATIEMANAGEMENT, KLANTRELATIEBEHEER, DOELSTELLINGEN EN BUDGETTERING, PERSONEELSBEHEER, RISICIBEHEER, MIDDEN- EN KLEINBEDRIJF (MKB) PORTFOLIO, FINANCIËLE ANALYSE, HUMAN RESOURCES SAMENWERKING

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.



SERCAN



Woonplaats **Izmir**
Nationaliteit **Turkse**
Geboortedatum **08.01.1984**
Burgerlijke Staat **Gehuwd**
Beroep/Functie **Hoofd Retail Banking**
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

BANKWEZEN, DETAILHANDEL BANKIEREN, VERKOOPSTRATEGIEËN, TEAMLEIDING, PRESTATIEMANAGEMENT, KLANTRELATIEBEHEER, DOELSTELLINGEN EN BUDGETTERING, PERSONEELSBEHEER, RISICOBEBEER, MIDDEN- EN KLEINBEDRIJF (MKB) PORTFOLIO, FINANCIËLE ANALYSE, HUMAN RESOURCES SAMENWERKING,

PERSOONLIJK PROFIEL

Mijn naam is Sercan en ik woon momenteel in Izmir, Turkije. Ik ben geboren in Izmir in 1984. Na het voltooien van mijn basis- en middelbare schoolopleiding heb ik mijn bacheloropleiding Bedrijfskunde afgerond aan de 9 Eylul Universiteit. Momenteel ben ik werkzaam als Hoofd Retail Banking bij de Aegean Regional Directorate van Denizbank. Ik begon mijn carrière in de banksector in 2007 binnen de Denizbank organisatie. Na 5 jaar gewerkt te hebben in de regionale directie, heb ik 6 jaar als Portefeuillebeheerder voor KMO's gewerkt, gevolgd door 4 jaar als Filiaalmanager. Vanwege mijn talent voor teamwork, leiderschapservaring en het succes dat ik in het veld heb behaald, ben ik benoemd in mijn huidige functie.

Mijn besluit om naar Nederland te verhuizen is gevormd door een combinatie van factoren, waaronder de kansen die dit land biedt, de culturele diversiteit en de kwaliteit van leven. Ik schrijf deze brief om de mogelijkheid te verkennen om in Nederland te wonen en carrièrekansen daar te evalueren.

Nederland is voor mij een aantrekkelijk land geworden door de wereldwijd erkende hoge levensstandaarden, de dynamische arbeidsmarkt en het innovatieve onderwijssysteem. Dit land biedt veel kansen voor iemand die in een internationale omgeving wil werken en zich verder wil ontwikkelen. Vooral de leiderschap van Nederland op het gebied van technologie, duurzaamheid en design binnen de zakenwereld biedt een significante kans voor mijn carrière. De kosmopolitische structuur, culturele diversiteit en het hoge niveau van sociale vrijheid van Nederland sluiten goed aan bij mijn waarden. Ik geloof dat werken met en leren van mensen uit verschillende culturen zal bijdragen aan mijn persoonlijke ontwikkeling.

In Nederland wonen zal ook een cruciale stap zijn om mijn professionele doelen te bereiken. Ik wil mijn ervaring in bankieren en financiën naar een hoger niveau tillen en meer verantwoordelijkheden op internationaal niveau aangaan. Werken in de innovatieve en multinationale werkomgeving in Nederland zal mijn carrière aanzienlijk vormgeven en me een globaal perspectief bieden. Bovendien zal het leerproces van de Nederlandse taal bijdragen aan een diepere integratie, zowel professioneel als sociaal.

Met de kansen die Nederland biedt, ben ik gemotiveerd en vastberaden om een nieuw hoofdstuk in mijn leven te beginnen en mijn carrière verder te ontwikkelen. Een leven starten in Nederland zal een belangrijke stap zijn voor mijn persoonlijke en professionele ontwikkeling, en ik geloof dat het ook mijn gezin zal helpen, vooral mijn kinderen, om een internationale opleiding van hoge kwaliteit te ontvangen en een breder wereldbeeld te krijgen.

Dank u wel voor het geven van de kans om deze mogelijkheid te overwegen en ik hoop dat u mijn sollicitatie positief zult evalueren.



WERKERVARING

Hoofd Retail Banking

Denizbank (Izmir)

01-2022 / Heden

- **Leidinggevende Taken:** In mijn huidige functie als hoofd van Retail Banking bij Denizbank Aegean Regional Directorate, ben ik verantwoordelijk voor het toezicht op 54 van de 74 filialen in de provincies Izmir, Aydin en Manisa. Ik geef leiding aan een team van 265 medewerkers, bestaande uit 95 Mass Sales Managers, 30 Portfolio Managers, en 140 Customer Transaction and Sales Representatives.
- **Personeelsbeheer en Ontwikkeling:** Ik ben verantwoordelijk voor het beheer van personeelsvoordelen en promotieprocedures binnen mijn team. Dit houdt in dat ik ervoor zorg dat alle activiteiten voldoen aan de arbeidswetgeving, ik personeelsvoordelen afhandel en de promotieprocessen toezicht houd om de professionele ontwikkeling van het team te ondersteunen. Ik ben ook nauw betrokken bij personeelswervingen en ontslagen, waarbij ik samenwerk met de HR-afdeling van de bank. Gedurende het proces van werving en beëindiging voer ik gesprekken om ervoor te zorgen dat alles in lijn is met de doelstellingen en normen van de organisatie.
- **Budgettering en Doelstellingen:** Aan het begin van elk jaar stel ik het filiaalbudget en de individuele doelstellingen voor het Retail Banking-segment op. Gedurende het jaar volg ik de prestaties nauwgezet op om ervoor te zorgen dat de doelen worden behaald. Ik bied de nodige begeleiding en ondersteuning om de succesvolle uitvoering van deze doelstellingen te waarborgen.
- **Prestaties en Rapportage:** Wij voeren regelmatige prestatietracking uit via filiaalbezoeken met mijn team en individuele gesprekken via de Teams-applicatie. Daarnaast monitoren wij dagelijks de prestaties via ons interne rapportagesysteem, zodat we een uitgebreid overzicht van de voortgang krijgen en snel kunnen inspelen op eventuele zorgen.
- **Verantwoordelijkheid voor Teamcoördinatie:** Mijn team bestaat uit diverse afdelingen, en ik zorg ervoor dat de communicatie en samenwerking tussen de verschillende functies goed verlopen. Mijn focus ligt op het versterken van teamdynamiek en samenwerking, zodat we gezamenlijk de doelstellingen van het filiaal kunnen realiseren.

Filiaalmanager

Denizbank (Izmir)

01-2019 / 12-2022

- **Filiaalbeheer:** Werkte vier jaar als filiaalmanager en was verantwoordelijk voor de coördinatie van Retail Banking, MKB Bankieren en Agrarisch Bankieren binnen het filiaal. Volgde de doelstellingen per productcategorie op en ontwikkelde strategieën om deze doelen te behalen.
- **Klantrelaties en Bezoekbeheer:** Onderhield actief klantrelaties door diverse soorten klanten te bezoeken. Deze persoonlijke benadering zorgde voor sterkere klantbinding en tevredenheid.
- **Resultaat en Prestaties:** Dankzij mijn aanpak werd ons filiaal het meest winstgevende in zijn categorie in heel Turkije.

MKB Portefeuillemanager

Denizbank (Izmir)

01-2013 / 12-2019

- **Portefeuillebeheer MKB:** Werkte zes jaar als Portefeuillemanager voor Kleine en Middelgrote Ondernemingen (MKB). Richtte zich op het uitbreiden van de balans van het filiaal met leningen en activa in overeenstemming met het beleid van de bank.
- **Klantacquisitie en Marktaandeelgroei:** Streefde naar het vergroten van het marktaandeel en de portefeuille door het aantrekken van nieuwe klanten en het onderhouden van bestaande klantrelaties.
- **Strategisch Beheer:** Werkte nauw samen met het verkoop- en kredietteam om de doelstellingen te behalen en de groeistrategieën van de bank effectief uit te voeren.

Regionaal Verkoopmanager Particulier Bankieren

Denizbank (Izmir)

01-2007 / 12-2013

- **Carrièreontwikkeling en Verkoopcoördinatie:** Begon mijn loopbaan in 2007 als regionaal verkoopassistent in particulier bankieren en groeide in vijf jaar tijd door tot assistent-manager. Was verantwoordelijk voor coaching op het terrein en het beheren van de verkoop van particuliere bankproducten in lijn met de strategieën van de bank.
- **Marktaandeelgroei en Productverkoop:** Richtte me met name op het vergroten van het marktaandeel in spaartegoeden, hypotheekleningen, autoleningen en het aantrekken van gepensioneerde klanten binnen de regio.
- **Verkoopstrategie en Klantgerichtheid:** Werkte nauw samen met het verkoopteam om klantgerichte oplossingen te bieden en de productverkoop te verhogen, wat leidde tot het versterken van klantrelaties en het vergroten van de klanttevredenheid.



OPLEIDINGEN

2002 - 2006

Bachelor - Bedrijfskunde
Dokuz Eylül Üniversitesi (Izmir)
Diploma: Ja



Cursussen

Financiën & Beleggingen: Gevorderde Licentie
Kapitaalmarktactiviteiten, Inzicht in Beleggingsinstrumenten en
Markten, Financiële Analyse en Rapportage, Kredietbeoordeling
en Rapportage, Financiële Verslagen Lezen, Training Opties,
Eurobonds en Beleggingsproducten
Certificaat :Ja

Risicobeheer & Compliance: Risicobeheer en Praktijken, Ethiek en
Naleving in Financiële Diensten, Witwaspraktijken, Training Niet-
presterende Leningen
Certificaat :Ja

Verkoop & Klantbeheer: Klantrelatiebeheer, Verkooptechnieken
en Strategieën
Certificaat :Ja

Management & Operationeel Beheer: Filiaaloperaties en
Management, Concurrentiemarktanalyse, Vloeiend
Leiderschapstraining
Certificaat :Ja

Talen & Internationale Certificeringen: Pearson International CEFR
B2 Licentie (Overall 65 / Global Scale of English 71)
Certificaat :Ja

Overig: Innovatie en Toepassingen van Technologie, Certificaat
van Verzekeringen
Certificaat :Ja



Talen

Engels (Vloeiend)

Turks (Moedertaal)



Computervaardigheden

Microsoft Office Programma's



Hobby's en interesses

Basgitaar

Hardlopen

Basketbal spelen

Koken / Gastronomie

Lezen / Boeken lezen
