



DUTCH EXPAT

CV

SABIN



**VERKOOPSTRATEGIE, KLANTRELATIEBEHEER, MARKTANALYSE, FINANCIËLE VOORSPELLING,
CONTRACTONDERHANDELING, KPI MONITORING, FMCG INDUSTRIE, DIGITALE MARKETING,
MERCHANDISING, CATEGORIEONTWIKKELING, SALESFORCE, POWER BI**

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.



SABIN



Woonplaats **Istanbul**
Nationaliteit **Turkse**
Geboortedatum **27.09.1993**
Burgerlijke Staat **Ongehuwd**
Beroep/Functie **Key Account Business
Consultant & Sales
Executive**
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

**VERKOOPSTRATEGIE, KLANTRELATIEBEHEER, MARKTANALYSE,
FINANCIËLE VOORSPELLING, CONTRACTONDERHANDELING, KPI
MONITORING, FMCG INDUSTRIE, DIGITALE MARKETING,
MERCHANDISING, CATEGORIEONTWIKKELING, SALESFORCE, POWER BI,**

PERSOONLIJK PROFIEL

Mijn naam is Sabin, en ik ben een ervaren Sales Executive met een solide basis in de cosmetica-industrie en een achtergrond in bedrijfsontwikkeling binnen de FMCG-sector. Gedurende mijn carrière heb ik mijn vermogen verrijkt om groeikansen te identificeren, verkoopstrategieën te optimaliseren en prestatie doelen te overtreffen in competitieve markten.

Mijn opleidingsachtergrond in sociologie heeft mij een wereldwijde blik opgeleverd en de flexibiliteit om effectief te werken in diverse, multiculturele omgevingen. Mijn beheersing van Engels en Frans heeft me geholpen sterke relaties op te bouwen met internationale klanten en teams, wat zorgt voor naadloze communicatie over de grenzen heen.

Ik heb expertise in marktonderzoek, strategische planning en de succesvolle uitvoering van verkoopinitiatieven, waardoor ik meetbare resultaten heb behaald en langdurige samenwerkingen heb opgezet. Mijn carrière is gekarakteriseerd door mijn toewijding aan het stimuleren van bedrijfs groei, het bevorderen van klantloyaliteit en het leveren van uitzonderlijke resultaten.

Ik ben enthousiast om deze sterke punten toe te passen in een internationale setting, en bij te dragen aan een organisatie die opereert in een dynamische en vooruitstrevende economie zoals Nederland, dat wereldwijd een leider is in vele industrieën. Ik kijk ernaar uit om mijn vaardigheden in te zetten en nieuwe inzichten op te doen in internationale markten.



WERKERVARING

Key Account Bedrijfsadviseur Executive

L'oreal Turkey (Istanbul)

07-2021 / Heden

- In-store Activiteiten en Campagnes: Het organiseren van in-store uitvoeringen, campagnes, evenementen, incentives en O+O-activaties om de sell-out te stimuleren, met als doel een impactvolle en efficiënte klantbetrokkenheid te garanderen.
- Advies en Consultancy: Het bieden van consultancydiensten aan apothekers op het gebied van marktplaatsen, digitalisering, professionalisering, merchandising, sociale media en categorieontwikkeling, om hen te helpen hun bedrijfsstrategieën te verbeteren.
- Verkoop en Productdemonstraties: Het geven van verkooppresentaties en productdemonstraties om de producten van L'Oréal Dermatological Beauty te presenteren en de voordelen en kenmerken effectief over te brengen aan potentiële klanten.
- Verkoopdoelen en Klantenservice: Het behalen van verkoopdoelstellingen en omzetdoelen, terwijl er uitzonderlijke klantenservice wordt geboden en klantvragen of zorgen worden aangepakt om tevredenheid te waarborgen.
- Samenwerking met Interne Teams: Het samenwerken met interne teams zoals marketing en distributie om een efficiënte productbeschikbaarheid en tijdige leveringen te garanderen, waardoor de operationele efficiëntie wordt verbeterd.
- Marktanalyse: Het verzamelen van marktinformatie en rapporteren over concurrentieactiviteiten en markttrends ter ondersteuning van strategische besluitvorming en aanpassing aan marktveranderingen.
- Verkoopadministratie: Het bijhouden van nauwkeurige verkoopgegevens, het opstellen van verkooprapporten en het analyseren van verkoopgegevens om prestaties te volgen en groeikansen te identificeren.
- Training en Kennisontwikkeling: Het deelnemen aan verkoopvergaderingen, trainingssessies en productkennisupdates, om continue professionele ontwikkeling te garanderen en op de hoogte te blijven van de nieuwste producten en strategieën.

Buitendienstmedewerker

Coca Cola Turkey (Istanbul)

06-2020 / 06-2021

- Klantidentificatie en Relatiebeheer: Het identificeren van potentiële klanten en het opbouwen van sterke relaties met hen, om een solide klantenbestand en toekomstige zakelijke kansen te waarborgen.
- Onderhandelingen en Verkoopvoorwaarden: Het onderhandelen over verkoopvoorwaarden, prijzen en contracten met klanten, om gunstige overeenkomsten voor beide partijen te realiseren.
- Verkoopdoelen en Omzet: Het behalen van verkoopdoelstellingen en omzetdoelen, door consequent resultaten te leveren en zakelijke groei te stimuleren.

Marketing Stagiair

MEY Diageo Turkey (Istanbul)

01-2019 / 06-2021

-
- Brand Tracking: Het volgen van verkoopcijfers, volumes, penetratie en marktaandeel, om inzichten te bieden die strategieën optimaliseren en de algehele merkprestaties verbeteren.
-
- Social Media en Websitebeheer: Het creëren van content voor sociale media, het plannen en beheren van socialemediaprofielen en de website, om consistente en boeiende merkcommunicatie over alle platforms te waarborgen.
-
- Evenementenplanning: Het plannen van evenementen en coördineren met digitale en creatieve agentschappen, om een soepele communicatie en succesvolle uitvoering van evenementen te garanderen die aansluiten bij de merkdoelstellingen.
-

Stagiair Digitale Marketing

Michelin Turkey (Istanbul)

01-2017 / 12-2018

-
- Onderzoek en Data-analyse: Diepgaand onderzoek naar het identificeren van websites, groepen, communities, enz. die relevant zijn voor ons bedrijf en onze doelgroep, om waardevolle data te leveren voor effectieve marketingstrategieën.
-
- Data-ondersteuning voor Campagnes: Het gebruik van verschillende tools om data te verzamelen en deze data aan te bieden ter ondersteuning van de ontwikkeling van gerichte marketingcampagnes die aansluiten bij de beoogde doelgroep.
-
- Campagneplanning en -uitvoering: Het assisteren van het marketingteam en nauw samenwerken met het hoofd marketing bij het ontwerpen van e-mailcampagnes en andere socialemediacampagnes, zodat deze in lijn zijn met de algemene marketingdoelstellingen.
-
- SEO en On-Page Activiteiten: Het ondersteunen van het marketingteam en samenwerken met het hoofd marketing bij SEO-activiteiten, waaronder on-page optimalisatie, om de zichtbaarheid van de website en de ranking in zoekmachines te verbeteren.
-
- Campagnevereisten en Planning: Het begrijpen van de campagnevereisten en het ontwikkelen van plannen om deze campagnes uit te voeren, zodat doelstellingen worden behaald en prestaties worden geoptimaliseerd.
-



OPLEIDINGEN

2012 - 2018

Bachelor - Sociologie
Galatasaray Universiteit (Istanbul)
Diploma: Ja

2007 - 2012

Middelbaar Onderwijs -
Sainte Pulcherie French High School (Istanbul)
Diploma: Ja



Cursussen

-
Geavanceerde Verkoopstrategieën
Certificaat :Ja

-
Onderhandelingsmeesterschap: Ontgrendel je
Potentieel
Certificaat :Ja

-
Verkoopmanagement en Leiderschapstraining
Certificaat :Ja

-
Effectief Pijplijnbeheer en Prognoses
Certificaat :Ja



Talen

Frans (Vloeiend)

Engels (Vloeiend)

Turks (Moedertaal)



Computervaardigheden

Microsoft Office Programma's

Salesforce

Tableau

Google Analytics

SAP

Power BI



Hobby's en interesses

Keramiek en porselein maken

Tennis

Schaken

Fotografie

Skiën
