

RAMAZAN TAŞYÜREK

SATIŞ LİDERİ | FMCG | BÖLGE, DİSTRİBÜTÖR & KANAL YÖNETİMİ

İstanbul | +90 533 583 06 52 | ramazan.tasyurek@hotmail.com | linkedin.com/in/ramazan-tasyurek |
www.ramazantasyurek.com.tr

PROFESYONEL ÖZET

20+ yıllık FMCG, perakende ve saha satış deneyimine sahip satış lideri. Bölge satış yönetimi, distribütör/bayi geliştirme, geleneksel kanal, yerel zincir marketler, EDT ve toptan satışta güçlü saha deneyimi. Kariyeri boyunca satış temsilciliğinden mağaza ve bayi yönetimine, ardından bölge satış müdürlüğüne ilerledi; sorumluluk aldığı yapılarda ekip, dağıtım ağı ve satış performansını büyüttü. Son görevinde 10 bayilik ve yönetici kadrosu bulunmayan bölgeyi 20+ bayilik, 4 Bayi Yöneticili ve 100+ kişilik saha organizasyonuna dönüştürdü.

KARIYER ÖNE ÇIKANLARI

- Aroma'da bayi ağını 10 bayiden 20+ bayi seviyesine çıkardı; 4 Bayi Yöneticisi ve 100+ kişilik saha organizasyonuna liderlik etti.
- Aroma'daki ilk yılında hedef gerçekleşmesini %100'ün üzerine taşıyarak "Yılın En Başarılı Bölge Müdürü" ödülünü aldı.
- Aytaç/Gülpa yapılanmasında satış hacmini yaklaşık 2 katına çıkarırken ürün iade oranını ciddi ölçüde düşürdü.
- Rekor Gıda/Yıldız Holding'de başarılı İstanbul performansı sonrası Ankara'ya görevlendirildi; 8 araçlık sorumluluktan tüm geleneksel kanal organizasyonuna geçti ve satış araç sayısının 17'den 25'e büyümesine liderlik etti.
- Yüksek performansı; ABD seyahati ödülü, üst yönetim takdirleri ve yaklaşık 7 teşekkür/başarı belgesiyle ödüllendirildi.

UZMANLIK ALANLARI

Bölge Satış Yönetimi • Distribütör/Bayi Yönetimi • Kanal Yönetimi • Geleneksel Kanal • Yerel Zincir Marketler (YZM) • EDT • Toptan Satış • Saha Operasyonları • Ekip Liderliği • Satış Stratejisi • Müşteri Geliştirme • Yeni İş Geliştirme • KPI & Performans Yönetimi • Pazar/Rakip Analizi • Ticari Müzakere • Ürün Bulunurluğu & Görünürlük

PROFESYONEL DENEYİM

AROMA BURSA MEYVE SULARI VE GIDA A.Ş. | Batı Marmara Bölge Satış Müdürü | 2021 - 2026 | İstanbul
Avrupa Yakası & Trakya

- Göreve 10 bayiden oluşan ve doğrudan bağlı yönetici kadrosu bulunmayan bir bölge organizasyonunda başladı; bayi ağını 20+ bayi seviyesine taşıyarak bölgesel dağıtım yapısını genişletti.
- Organizasyonun büyümesine paralel olarak 4 Bayi Yöneticisi ve 100+ kişilik saha satış organizasyonunun yönetimini üstlendi.
- Toptan, geleneksel kanal, orta ölçekli marketler, yerel zincirler ve EDT kanallarında satış stratejisi, distribütör performansı, saha icrası ve yeni müşteri kazanımına liderlik etti.
- Göreve başladığı ilk yıl satış hedeflerini %100'ün üzerinde gerçekleştirerek "Yılın En Başarılı Bölge Müdürü" ödülünü aldı; sonraki yıllarda da güçlü performansını sürdürdü.
- Fabrikanın yaklaşık 4 ay üretim yapamadığı ve portföy genelinde süreklilik gösteren stok/bulunurluk sorunlarının yaşandığı dönemlerde bayi ağı, müşteri ilişkileri ve saha organizasyonunun ticari devamlılığını yönetti.

AYTAÇ GIDA / GÜLPA GIDA | Geleneksel Kanal Bayi Yöneticisi → YZM Satış Yöneticisi | 2017 - 2021 | İstanbul
Avrupa Yakası

- Aytaç Gıda'da Geleneksel Kanal Bayi Yöneticisi olarak başladı; performansı sonrasında Yerel Zincir Marketler (YZM) Satış Yöneticiliği sorumluluğunu üstlendi.
- Gülpa Gıda'nın Aytaç bayisi/distribütörü olarak yapılanmasının oluşturulmasına liderlik etti ve YZM operasyonunun yönetimini üstlendi.
- Doğrudan bağlı 1 YZM Satış Temsilcisi, 2 Geleneksel Kanal Satış Temsilcisi ve 1 merchandiser'ı yönetti; ayrıca 11 kişilik karma satış ekibinin Aytaç portföyü performansını geliştirdi.
- YZM'nin yanı sıra diğer bayinin hizmet vermediği ilçelerde geleneksel kanal operasyonuna da hizmet vererek kapsama alanını genişletti.
- Saha icrası, müşteri yönetimi ve ticari yapılanmadaki geliştirmelerle satışları yaklaşık 2 katına çıkardı; ürün iade oranını ciddi ölçüde düşürdü.

ÇAYKUR / ÇAYTAŞ - BİRLEŞİM ÇAY GIDA | Bayi Yöneticisi / Bölge Satış Şefi | 2016 - 2017 | İstanbul - Boğaz
Bölgesi

- Geleneksel kanal ve Yerel Zincir Market satış operasyonlarını yönetti; ÇAYKUR çay portföyünün satış, dağıtım ve saha uygulamalarında aktif rol aldı.

- Didi ürün grubunun dağıtım ve penetrasyon çalışmalarına odaklandı; markalı soğutucu dolapların yüksek potansiyelli noktalarda konumlandırılması, yaygınlaştırılması ve saha takibini yürüttü.
- Yerel zincirlerde satış hedeflerinin gerçekleştirilmesi ve uygun noktalarda hedef üzeri performans oluşturulmasına katkı sağladı.

YILDIZ HOLDİNG - REKOR GIDA | Bayi Satış Şefi / Satış Şefi | 2012 - 2016 | İstanbul → Ankara ve İç Anadolu

- İstanbul'daki başarılı saha ve satış performansının ardından Ankara organizasyonunda daha geniş sorumluluk üstlenmek üzere görevlendirildi.
- Ankara'da başlangıçta geleneksel kanal organizasyonunun yaklaşık yarısını oluşturan 8 araçlık ekibi devraldı; sonrasında tüm geleneksel kanal operasyonunun sorumluluğunu üstlendi ve satış araç sayısının 17'den 25'e büyümesine liderlik etti.
- Sorumluluk alanını Ankara'nın ardından Kırıkkale, Çankırı ve Kırşehir'e genişleterek çoklu il, bayi ve saha satış operasyonlarını yönetti.
- Yüksek satış performansı sonucunda ABD seyahati ödülü kazandı; Murat Ülker tarafından kitap hediyesiyle takdir edildi, Genel Müdürlük tarafından ödüllendirildi ve yaklaşık 7 teşekkür/başarı belgesi aldı.

KRİSTAL YAĞLARI / ARPACIOĞLU GIDA | Satış Temsilcisi → Bayi Yöneticisi | 2009 - 2012 | İstanbul Avrupa Yakası & Trakya

- Kristal Yağları bünyesinde Satış Temsilcisi olarak başladı; şirketin doğrudan satış modelinden bayi/distribütör modeline geçişle Bayi Yöneticisi sorumluluğunu üstlendi.
- Yerel Zincir Marketler, Geleneksel Kanal, EDT ve Toptan Satış operasyonlarını; Rami Gıda Sitesi ve Mega Center dahil önemli ticaret noktalarında yönetti.

ÖNCEKİ SATIŞ & PERAKENDE DENEYİMİ

- EKOL DIŞ TİCARET | Bölge Sorumlusu / Satış Temsilcisi | 2008 - 2009 — Yerel zincir müşteri yönetimi, ticari anlaşmalar, raf/insert uygulamaları, tahsilat ve merchandiser koordinasyonu.
- KARADENİZ GIDA (Ülker / Cola Turka Bayisi) | Satış Temsilcisi | 2007 - 2008 — ÖSM ve yerel zincir satışları, müşteri ilişkileri, saha uygulamaları ve tanzim-teşhir.
- ODAK GIDA (Ülker Bayisi) | Satış Temsilcisi | 2006 - 2007 — Geleneksel kanalda başlayıp yerel zincir satış sorumluluğuna geçti; satış, tahsilat ve müşteri yönetimi.
- GREENS HİPERMARKET | Reyon Görevlisi → Mağaza Müdürü | 2002 - 2005 — Yaklaşık 3 ay içinde yönetici yardımcılığına, ardından merkez mağaza müdürlüğüne yükseldi; 25 kişilik mağaza organizasyonunu yönetti.

EĞİTİM

Anadolu Üniversitesi - İktisat Fakültesi, Kamu Yönetimi (Lisans) | 2009 - 2013

SEÇİLMİŞ EĞİTİMLER

Liderlik Eğitimi - İstanbul İşletme Enstitüsü (2019) • Eğiticinin Eğitimi - İstanbul İşletme Enstitüsü (2019) • Koçluk ile Çalışanı Geliştirme - Life Balance Coaching Center (2018) • Dijital Pazarlama ve Sosyal Medya (2017) • Plasiyer Okulu Satış Eğitimleri - Ülker / Esas Gıda Pazarlama

DİL

Türkçe: Ana dil | İngilizce: Orta seviye - aktif gelişim