

Sertaç BERBER

İş Deneyimi

Koska(Merter Helva A.Ş)

Türkiye Satış Müdürü(28.01.2019-15.12.2020)

Koska,Helva, tahin, pekmez, reçel, bal, lokum, kağıt helva, krokan, pişmaniye, kakaolu fındık kreması üretimini ve satışını gerçekleştiren alanında lider konumda bir şirkettir.Koska'da üstlendiğim görev kısaca aşağıdaki gibi özetlenebilir;

- 1 Ulusal kanal satış müdürü,1 yerel zincir mağazalar satış müdürü,1ev dışı tüketim müdürü,1 ticari pazarlama müdürü,1 saha operasyon yöneticisi,5 bölge müdürü,21 alan yöneticisi,7 satış şefi,1 satış operasyon şefi,5 supervisor,1B2B sorumlusu,4 satış operasyon yöneticisi olmak üzere 49 direk bağlı çalışanın performansının sorumluluğu
- 80 merch
- 80 bayi 22 direkt müşteri yönetiminin ve yönlendirilmesinin sağlanması
- Kanal bazında yıllık satış,harcama ve iade bütçesinin hazırlanması
- Yıllık satış hedefine ulaşmak için yıl içinde yapılması gereken tüm aktiviteleri içeren bir satış planının hazırlanması
- Ev dışı tüketim ,ulusal zincir,geleneksel kanal ve yerel zincir noktaları ile yapılan yıllık sözleşmelerin koordine edilmesi
- Kısa,orta ve uzun vadeli satış, ciro, tahsilât,iade hedeflerinin gerçekleşmesinin sağlanması için satış ekibinin yönlendirilmesi
- Yeni bayilerin sisteme katılması,denetimi ve yönlendirilmesi
- Stok miktarının fayda maliyet dengesi çerçevesinde belirlenmesi
- Üretim,satınalma,planlama bölümleri ile sürekli diyalog halinde bulunarak doğru zamanda doğru ürünlerin portföyümüze katılması için satış departmanı araştırma sonuçlarının paylaşılması, gerekli yönlendirmelerde bulunulması
- Doğru tüketici ile doğru ürünlerin buluşmasını sağlayacak stratejiler gerçekleştirerek hayata geçirilmesini ve sürdürülebilirliğinin sağlanması
- Satış ekibini etkili bir şekilde yönetilmesi
- Ticari pazarlama departmanının etkin bir şekilde yönetilmesi
- Satış operasyon ekibinin etkin bir şekilde yönetilmesi
- Satış artırıcı P.O.P ve promosyon malzemelerinin belirlenmesi ürettirilmesi,planlı bir şekilde kullanımı konusunda gerekli yönlendirmelerde bulunulması
- Müşteri memnuniyetinin ölçülmesini sağlayıp sonuçların değerlendirilmesi, memnuniyeti yükseltecek stratejiler geliştirilmesi, hizmet ile ilgili düzeltici ve geliştirici faaliyetlerin uygulamaya koyulması ve sonuçlarının gözlemlenmesi
- Tüm satış,satış operasyon,saha operasyon ve ticari pazarlama ekibinin çalışma programı taslaklarının hazırlanması, bu programların düzenliliğinin ve sürekliliğinin sağlanması
- Satış ekibinin kullanacağı raporlama sistemlerinin oluşturulup, bunların düzenli bir şekilde kullanılmasını sağlanması
- Satış,satış operasyon,saha operasyon ve ticari pazarlama ekibinin performans değerlendirmelerinin yapılarak eğitim ihtiyaçlarını belirleyip bunlar ile ilgili eğitim planları oluşturması için İnsan kaynakları departmanının yönlendirilmesi.

Akyürek Holding

Türkiye Satış Müdürü(01.06.2013-01.10.2017)

Akyürek Holding Dardanel,Cafe Breno,Krüger markalarının Türkiye operasyonunu yürütmekte olan bir şirkettir.Bu markalar dışında Marmara Birlik ve Trakya Birlik markalarının Türkiye ulusal kanal satışını gerçekleştirmektedir.Türkiye'nin farklı bölgelerinde bulunan 40 geleneksel kanal distribütörü,65 ev dışı tüketim(horeca) distribütörü ve İstanbul'daki 2 bölge müdürlüğü ile ürünlerinin tüketici ile buluşmasını sağlayan Akyürek Holding'te üstlendiğim görev kısaca aşağıdaki gibi özetlenebilir;

- 4 kanal müdürü,1 tanzim teşhir müdürü,11 geleneksel kanal bölge yöneticisi,6 ev dışı tüketim bölge yöneticisi olmak üzere 22 direk bağlı çalışanın performanslarının sorumluluğu
- 50 merch,28 direkt satış temsilcisinin yönetiminin ve yönlendirilmesinin sağlanması

- 105 bayi 355 bayi çalışanının yönetiminin ve yönlendirilmesinin sağlanması
- Yıllık satış ve yatırım bütçesinin hazırlanması
- Yıllık satış hedefine ulaşmak için yıl içinde yapılması gereken tüm aktiviteleri içeren bir satış planının hazırlanması
- Sorumluluğunda olan markalara ait kısa ve orta vadeli satış, ciro, tahsilât hedeflerinin gerçekleşmesinin sağlanması için satış ve merch ekibinin yönlendirilmesi
- Stok miktarının fayda maliyet dengesi çerçevesinde belirlenmesi
- Pazarlama, üretim, satınalma bölümleri ile sürekli diyalog halinde bulunarak doğru zamanda doğru ürünlerin portföyümüze katılması için satış departmanı araştırma sonuçlarının paylaşılması, gerekli yönlendirmelerde bulunulması
- Ürün portföyünün doğru tüketici ile doğru şekilde buluşmasını sağlayacak bayilerin sisteme katılmasının sağlanması ve bu bayilerin finansal yapısının müşteri ilişkilerinin denetim altında tutarak gerekli yönlendirmelerde bulunulması
- Yıl içinde gerçekleştirilecek olan tüm kampanya ve promosyonların ekibe aktarılması ve bu çalışmaların başarısı için ekibin motive edilmesi
- Satış ekibini etkili bir şekilde yönetilmesi
- Önemli müşterilerin birebir takip edilip ziyaret edilmesi
- Müşteri memnuniyetinin ölçülmesini sağlayıp sonuçların değerlendirilmesi, memnuniyeti yükseltecek stratejiler geliştirilmesi, hizmet ile ilgili düzeltici ve geliştirici faaliyetlerin uygulamaya koyulması ve sonuçlarının gözlemlenmesi
- Tüm satış ekibinin çalışma programı taslaklarının hazırlanması, bu programların düzenliliğinin ve sürekliliğinin sağlanması
- Satış ekibinin kullanacağı raporlama sistemlerinin oluşturulup, bunların düzenli bir şekilde kullanılmasını sağlanması
- Satış ekibinin performans değerlendirmelerinin yapılarak eğitim ihtiyaçlarını belirleyip bunlar ile ilgili eğitim planları oluşturması için İnsan kaynakları departmanının yönlendirilmesi.

Yıldız Holding(Superfresh)

Türkiye Horeca Müdürü(01.11.2011-01.03.2013)

- 7 bölge müdürü performansının sorumluluğu
- 15 satış yöneticisinin yönetiminin ve yönlendirilmesinin sağlanması
- 45 bayi 180 bayi çalışanının yönetiminin ve yönlendirilmesinin sağlanması
- İhale yönetimi
- Yıllık satış ve yatırım bütçesinin hazırlanması
- Yıllık satış hedefine ulaşmak için yıl içinde yapılması gereken tüm aktiviteleri içeren bir satış planının hazırlanması
- Sorumluluğunda olan markalara ait kısa ve orta vadeli satış, ciro, tahsilât hedeflerinin gerçekleşmesinin sağlanması için satış ve merch ekibinin yönlendirilmesi
- Stok miktarının fayda maliyet dengesi çerçevesinde belirlenmesi
- Pazarlama, üretim, satınalma bölümleri ile sürekli diyalog halinde bulunarak doğru zamanda doğru ürünlerin portföyümüze katılması için satış departmanı araştırma sonuçlarının paylaşılması, gerekli yönlendirmelerde bulunulması
- Ürün portföyünün doğru tüketici ile doğru şekilde buluşmasını sağlayacak bayilerin sisteme katılmasının sağlanması ve bu bayilerin finansal yapısının müşteri ilişkilerinin denetim altında tutarak gerekli yönlendirmelerde bulunulması
- Yıl içinde gerçekleştirilecek olan tüm kampanya ve promosyonların ekibe aktarılması ve bu çalışmaların başarısı için ekibin motive edilmesi
- Satış ekibinin etkili bir şekilde yönetilmesi
- Önemli müşterilerin birebir takip edilip ziyaret edilmesi
- Müşteri memnuniyetinin ölçülmesini sağlayıp sonuçların değerlendirilmesi, memnuniyeti yükseltecek stratejiler geliştirilmesi, hizmet ile ilgili düzeltici ve geliştirici faaliyetlerin uygulamaya koyulması ve sonuçlarının gözlemlenmesi
- Tüm satış ekibinin çalışma programı taslaklarının hazırlanması, bu programların düzenliliğinin ve sürekliliğinin sağlanması
- Satış ekibinin kullanacağı raporlama sistemlerinin oluşturulup, bunların düzenli bir şekilde kullanılmasını sağlanması
- Satış ekibinin performans değerlendirmelerinin yapılarak eğitim ihtiyaçlarını belirleyip bunlar ile ilgili eğitim planları oluşturması için İnsan kaynakları departmanının yönlendirilmesi.

Mey İçki

Ulusal On-Trade Müdür Yardımcısı(01.11.2010-01.10.2011)

- 3 Bölge müdürünün On Trade kanal çalışmaları konusunda yönlendirilmesi ve bütçe denetiminin sağlanması
- 9 satış şefi performansının sorumluluğu
- 25 satış temsilcisi yönetiminin ve yönlendirilmesinin sağlanması
- Yıllık satış ve yatırım bütçesinin hazırlanması
- Ticari pazarlama departmanı ile kampanya ve promosyon planlarının yapılması
- Sorumluluğunda olan markalara ait kısa ve orta vadeli satış, ciro, tahsilât hedeflerinin gerçekleşmesinin sağlanması için satış ekibinin yönlendirilmesi
- Ürün portföyünün doğru tüketici ile doğru şekilde buluşmasını sağlayacak bayilerin sisteme katılmasının sağlanması ve bu bayilerin finansal yapısının müşteri ilişkilerinin denetim altında tutarak gerekli yönlendirmelerde bulunulması
- Yıl içinde gerçekleştirilecek olan tüm kampanya ve promosyonların ekibe aktarılması ve bu çalışmaların başarısı için ekibin motive edilmesi
- Satış ekibinin etkili bir şekilde yönetilmesi
- Önemli müşterilerin birebir takip edilip ziyaret edilmesi
- Müşteri memnuniyetinin ölçülmesini sağlayıp sonuçların değerlendirilmesi, memnuniyeti yükseltecek stratejiler geliştirilmesi, hizmet ile ilgili düzeltici ve geliştirici faaliyetlerin uygulamaya koyulması ve sonuçlarının gözlemlenmesi
- Satış ekibinin performans değerlendirmelerinin yapılarak eğitim ihtiyaçlarını belirleyip bunlar ile ilgili eğitim planları oluşturması için İnsan kaynakları departmanının yönlendirilmesi.
- Tüm satış ekibinin çalışma programı taslaklarının hazırlanması, bu programların düzenliliğinin ve sürekliliğinin sağlanması

Efes Pazarlama ve Dağıtım Ticaret A.Ş

Saha Müdürü – İstanbul / İzmir (01.02.2005- 01.10.2010)

- Sorumlu olduğu satış temsilcilerinin, distribütör ve distribütör personelinin performanslarını şirketin hacim ve ana hedeflerinin gerçekleştirilmesi doğrultusunda sevk ve idaresi.
- Satış noktalarında; Efes Pilsen raf payını ve satışları maksimize etmek için oluşturulan stratejilerin şirket personeli tarafından uygulanırılığını sağlamak, nokta stoklarını belirlenen standartlara göre yönetmek,
- Satış temsilcilerini yönlendirerek stokların kanallara efektif dağıtılmasını ve ürün- ambalaj bulunabilirliğinin hedeflere ulaşmasını yönetmek,
- Şirketin uygulamaya koyduğu tüm kampanya ve promosyonların zamanında ve efektif olarak uygulanmasını satış temsilcisi ve satış nokta yöneticileri ile koordineli çalışarak hedeflere ulaşmasını yönetmek, promosyonlu ürün ve ilgili malzemelerin bayilere/distribütörlere dağılımını ve sevkiyatını yürütmek,
- Şirketin belirlediği satış hedeflerini gerçekleştirirken ciro hedeflerini de eş zamanlı gerçekleştirmek için tüm masrafların minimum seviyede tutulmasını sağlamak,
- Rakip ve diğer firmaları takip etmek, gelişme ve değişiklikleri raporlamak,
- Satış noktaları ve satış temsilcilerinden sağlanacak sağlıklı verilere dayanarak ve trendler takip edilerek tüm bütçelerin oluşturulmasını sağlamak,
- Sorumlu olunan satış temsilcilerinin şirket prensipleri çerçevesinde yönetimi, yönlendirilmesi ve denetimini, görev tanımlarındaki işlevleri eksiksiz yapmalarını sağlamak, yönlendirmek, motive etmek, performanslarını ölçmek, eğitmek,
- Bölgesindeki yerel yönetimlerle ile resmi kurum ve kuruluşlarla ilişkiler kurmak ve geliştirmek,
- Satış noktalarında şirket prensipleri doğrultusunda risk yönetimini yapmak
- Belirlenen ziyaret frekansları doğrultusunda nokta bölge distribütörlerini ziyaret etmek
- Müşteri memnuniyetini ölçmek ve maksimum seviyeye çıkmasını sağlamak,
- Dağıtımın aksamadan yapılmasını sağlamak ve kontrol etmek.
- Sorumlu bölgelerde alternatif distribütörler bulmak,
- Distribütörlerin ipotek, banka teminat mektubu ve diğer teminatlarının belirlenmesi, takibi ve eksikliklerin giderilmesini sağlamak,
- Distribütör depolarında olması gereken ürün/ambalaj stoklarının kontrolü ve eksikliklerin giderilmesini sağlamak,
- Distribütör depolarında olması gereken reklam malzemesi stoklarının kontrolü ve eksikliklerin giderilmesini sağlamak,
- Birimine bağlı satış temsilcilerini, distribütörleri, distribütör personelinin ve açık, kapalı satış noktalarını yönetmek,
- Bu bölümlerin satış ve pazarlama faaliyetlerini şirketin belirlemiş olduğu politikalar doğrultusunda yürütmek
- Belirlenen raporları hazırlayarak şirket içi stratejik karar alma mekanizmasına kaynak oluşturmak

Efes Pazarlama ve Dağıtım Ticaret A.Ş

Satış Nokta Yöneticisi – Samsun (2003-2005)

- Sorumlu olduğu noktalarda şirketin sağladığı her türlü malzeme, ekipman, donanımın şirket prensipleri ve hedefler doğrultusunda zamanında ve yeterli sayıda bulunmasını sağlamak, bunlarla ilgili hizmetler verilmesini sağlamak, kalitesini kontrol etmek, efektif kullanımını sağlamak,
- Satış noktalarını belirlenen rut planı ve ziyaret frekanslarında ziyaret etmek,
- Satış noktalarının stoklarını maksimize ederek kanal stoklarını ürün ambalaj bazında yönetmek,
- Belirlenen tüm pazar analiz çalışmalarını sorumlu olunan bölgelerde yapmak,
- Sorumlu olunan tüm satış noktalarındaki her türlü görüntü unsurunun verimli ve amacına uygun kullanımını sağlamak, tanzim-teşhir çalışmalarının şirketin belirlediği politikalar doğrultusunda uygulanmasını gerçekleştirmek,
- Şirket tarafından hazırlanan her türlü genel, bölgesel, promosyon, kampanya, özel reklam malzemelerinin bütçeler doğrultusunda nokta bazında efektif dağılımını ve kullanımını gerçekleştirmek,
- Kendisine bağlı bayilerin bölgelerde çalışan personelin sorumlu olduğu satış noktalarındaki her türlü çalışmanın takip ve kontrol etmek, eğitimlerini kontrol etmek, gerektiğinde eğitim vermek,
- Kendisine bağlı bayilik bölgesinde çalışan tüm eşdeğer statüdeki çalışanlarla görüşmeleri yapmak, aktivitelerini gözlemek.
- Satış noktalarının müşteri memnuniyetlerini maksimum seviyeye çıkartacak çalışmaları yapmak, ölçmek önlem almak.
- Birimine bağlı bayiliklerdeki tüm perakende satış noktalarının müşteri masterlarını güncellemek
- Satış trendlerini günlük, haftalık, aylık olarak izlemek, verileri hazırlamak ve raporlamak
- Sorumlu olduğu bayilik bölgelerinde yatay ve dikey büyümeyi gerçekleştirecek hedeflerini belirlemek, operasyonları yürütmek ve raporlamak

Efes Pazarlama ve Dağıtım Ticaret A.Ş

Satış Temsilcisi – İstanbul (2001-2003)

- Şirketin temel amacı ve faaliyet alanı olan bira satımını gerçekleştirmek ve müşteriler ile şirket arasındaki iletişimini sağlamak.
- Satış noktalarındaki satış ve pazarlama faaliyetlerini şirketin belirlemiş olduğu politikalar doğrultusunda yürütmek,
- Satış trendlerini günlük, haftalık, aylık izlemek ve dataları oluşturmak,
- Hacim ve ciroyu maksimize, masrafları minimize etmek,
- Satış noktalarında dikey büyümeyi, bölgesinde yatay büyümeyi sağlamak, nokta hedeflerini oluşturmak, planlamayı yapmak, yürütmek, analiz etmek, sonuçlarını rapor etmek,
- Sorumlu olunan satış noktalarının satış maksimize edecek kanal stoklarının ürün ve ambalaj bazında yönetmek,
- Belirlenen tüm pazar analiz çalışmalarını sorumlu olduğu noktalarda yapmak,
- Sorumlu olunan tüm satış noktalarındaki tanzim-teşhir faaliyetlerini izlemek uygulamak
- Müşteri memnuniyetini maksimize etmek.

Eğitim

Süleyman Demirel Üniversitesi
İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi
Kamu Yönetimi Bölümü(1995-1999)
19 Mayıs Lisesi (1992-1994)

Nitelikler

Grubu yönlendirme becerisi
Çabuk ve doğru karar verebilme becerisi
Başarılı insan ilişkileri kurabilme
Detaylı araştırma becerisi
Sonuç odaklı çalışma prensibi

Yabancı Dil

İngilizce

İlgi Alanları

Doğa sporları,el sanatları,seyahat,müzik

Medeni Hal

Evli

Referanslar

İstendiği taktirde verilecektir

Alınan Eğitimleri

- Liderlik Eğitimi - OPTIMIST YÖNETİM DANIŞMANLIĞI
- Ekip Çalışması - CRM INSTITUTE
- Etkin İletişim ve Empati - OPTIMIST YÖNETİM DANIŞMANLIĞI
- Bütçeleme ve Bütçe Kontrolü - OPTIMIST YÖNETİM DANIŞMANLIĞI
- Kurumsal Müşteri İlişkileri Yönetimi - CRM INSTITUTE
- Finansçı Olmayanlar İçin Finans - OPTIMIST YÖNETİM DANIŞMANLIĞI
- Mikro Pazarlama - OPTIMIST YÖNETİM DANIŞMANLIĞI
- Müzakere Teknikleri - MANAGEMENT DEVELOPMENT CENTER
- Profesyonel Satış Teknikleri -SOLUTION CONSULTANCY&TRAINING INTERNATIONAL
- Tanzim Teşhir Eğitimi - SOLUTION CONSULTANCY&TRAINING INTERNATIONAL
- İletişim Yoluyla Çatışmaları Çözmek - CRM INSTITUTE
- Duygusal Zeka - MANAGEMENT DEVELOPMENT CENTER
- Direk Tahsilat ve Borçlandırma - OPTIMIST YÖNETİM DANIŞMANLIĞI
- Satış Yöneticileri İçin Etkin Dinleme Yöntemleri - OPTIMIST YÖNETİM DANIŞMANLIĞI
- Satış Yöneticileri İçin Etkili Davranışlar - OPTIMIST YÖNETİM DANIŞMANLIĞI
- Problem Çözme ve Karar Verme - CRM INSTITUTE
- E Satış Eğitimi - EFES PİLSEN BİLGİ SİSTEMLERİ MÜDÜRLÜĞÜ
- Yönetim Becerisi ve Proaktif Yaklaşım
- Yeni İş Kanunu - EFES PİLSEN İNSAN KAYNAKLARI DİREKTÖRLÜĞÜ
- Analitik Düşünce ve Yaratıcılık - CRM INSTITUTE
- Rekabet Hukuku Eğitimi - PROF.DR. METİN KANMAZ
- Bira ve Fermente /Distile İçkiler Eğitimi
- Finansal Yönetim - MANAGEMENT DEVELOPMENT CENTER
- İnsan Kaynakları Yönetim Sistemi - EFES PİLSEN İNSAN KAYNAKLARI DİREKTÖRLÜĞÜ
- Satışta Başarı Bu Kapağın Altında - OPTIMIST YÖNETİM DANIŞMANLIĞI
- Ergonomi ve Ofis Çalışma Teknikleri - EFES AKADEMİ
- ISO 9000:2000 - EFES AKADEMİ
- ISO 14000 - EFES AKADEMİ