



Ferdi Tan

+90 (544) 939 04 11

ferditan@hotmail.com

1983 (42 Yaş)

Gaziantep , Merkez

Özel Bilgiler

Cinsiyet

Erkek

Vatandaşlık

Türkiye Cumhuriyeti

Askerlik

Askerliğimi yaptım

Sürücü Belgesi

B,A2

Özgeçmiş Özeti

Çalışma hayatım boyunca çeşitli sektörlerde Satış, Müşteri İlişkileri, İş Geliştirme ve farklı saha projelerinde aktif görev aldım. Her pozisyonun bana kattığı deneyimleri önemseyerek, sürekli öğrenmeye ve kendimi geliştirmeye özen gösterdim.

Uzmanlık alanlarım arasında; İş Geliştirme, Saha Operasyonları, Satış ve Müşteri İlişkileri, Satış Destek, Saha Denetimi, Proje Yönetimi ile Ekip Koordinasyon ve Yönetimi yer almaktadır. Bu alanlarda hem bireysel katkı sağlayan hem de ekip çalışmalarını yöneten sorumluluklar üstlendim.

Kariyer hedefim; iş ve sosyal yaşamımdan edindiğim bilgi ve becerileri, insan ilişkilerinin yoğun olduğu kurumsal yapılarda daha etkili bir şekilde değerlendirmek ve bu alanda referans gösterilecek düzeyde bir uzmanlığa ulaşmaktır.

İlginiz ve değerlendirmeniz için şimdiden teşekkür ederim.

Saygılarımla,

İş Deneyimleri

İş Geliştirme Uzmanı

Vidco Yazılım Araştırma ve Geliştirme A.Ş. | Gaziantep Teknopark | Aralık 2020 - Ağustos 2025

Gaziantep , Sürekli / Tam zamanlı

Bilişim Sektörü, Satış Departmanı

- Satış ve iş geliştirme süreçlerini entegre biçimde planlamak ve yürütmek
- Sorumluluğundaki ürünlerin ve hizmetlerin tanıtım, sunum ve satış organizasyonlarını gerçekleştirmek
- Potansiyel müşteri ve pazarları analiz ederek uygun yaklaşım stratejileri geliştirmek
- Müşteri ihtiyaçlarını analiz ederek çözüm odaklı ürün güncellemeleri veya yeni ürün önerileri sunmak
- Mevcut müşteri ilişkilerini sürdürülebilir hale getirmek, memnuniyet odaklı takip sağlamak
- Satış verilerini ve pazar geri bildirimlerini raporlayarak yönetime sunmak

Satış Uzmanı

Yıldırım Teknoloji | Aralık 2019 - Ocak 2020

Antalya , Sürekli / Tam zamanlı

Hizmet Sektörü, Satış ve Pazarlama Departmanı

- Ses, ışık ve LED ekran sistemlerinin satış süreçlerinde görev almak
- Güneydoğu ve Doğu Anadolu bölgelerinde bayi ve proje satış operasyonlarını yürütmek
- Bölgeye özel satış stratejileri geliştirmek ve müşteri ihtiyaçlarına göre çözümler sunmak
- Teknik ürünlerin tanıtımını yapmak ve potansiyel iş ortakları ile görüşmeler gerçekleştirmek

Bu görev, sektörle uyumsuzluk nedeniyle kısa süreli sürdürülmüş ve etik bir kararla sonlandırılmıştır.

Koordinatör Yardımcısı

MTK Organizasyon (GaziAkademi Spor) | Eylül 2016 - Şubat 2019

Gaziantep , Sürekli / Tam zamanlı

Hizmet Sektörü, Üretim / İmalat Departmanı

- Şirketin tüm idari, operasyonel ve mali süreçlerinin koordinasyonunu sağlamak
- Gelir-gider takibi, banka işlemleri, çek-senet yönetimi gibi finansal süreçleri yürütmek
- Kamu kurumlarına yapılan satışlarda teklif dosyaları hazırlamak ve ihale süreçlerini takip etmek
- Spor malzemeleri üretiminden teslimata kadar tüm operasyonel süreci planlamak ve yönetmek
- Teknik servis süreçlerini (bilgisayar, yazıcı vb. üretim makineleri) takip ederek süreklilik sağlamak
- Firmanın web sitesi, katalog, broşür gibi reklam ve tanıtım materyallerini oluşturmak
- Kamu kurumları, okullar ve spor kulüplerine yapılan satışların operasyonunu koordine etmek

Danışman

Gaziantep Milli Eğitim Müdürlüğü - İlk Adım Kreş Ve Anaokulu | Eylül 2013 - Şubat 2015

Gaziantep , Yarı zamanlı / Part Time

Eğitim Sektörü, Eğitim Departmanı

- Gaziantep İl Milli Eğitim Müdürlüğü'ne bağlı çeşitli kurumlarda eğitmenlik ve danışmanlık yapmak
- Özel bir kreşte organizasyon, etkinlik planlama ve müşteri ilişkileri konularında destek sağlamak
- Erken çocukluk eğitimi alanında ihtiyaç analizleri yapmak ve uygulamalı eğitim içerikleri geliştirmek
- Veli iletişimi, etkinlik yönetimi ve okul içi koordinasyon süreçlerine katkı sunmak
- Eğitim dönemi dışında zaman yönetimini verimli kullanarak mesleki gelişimi desteklemek

Satış Destek Yetkilisi

Deniz Dental Medikal,Teknoloji Ve Sağlık Hizmetleri | Haziran 2010 - Mayıs 2012

Gaziantep , Sürekli / Tam zamanlı

Hizmet Sektörü, Satış Departmanı

- Diş hekimlerine yönelik "Shuttle" marka dokunmatik ekranlı panel bilgisayarların tanıtımı ve satışı
- Satış sonrası hizmet süreçlerinin takibi ve müşteri memnuniyetinin sağlanması
- Gümrük işlemleri ve lojistik operasyonlarının koordinasyonunu yürütmek

Bu özgeçmiş, hesap sahibi tarafından indirilmiştir.

- Saha satış personeline operasyonel destek sağlamak ve teknik bilgi paylaşmak
- Satış ve sipariş süreçlerinin yönetimi ile düzenli satış raporlamalarını hazırlamak
- Müşteri ilişkilerini yöneterek uzun vadeli iş birlikleri kurmak

Saha Denetim Uzmanı

DENİZBANK A.Ş. - (INFOVERIFY Dan. Hiz. Tic. A.Ş.) | Mayıs 2008 - Temmuz 2008

Sürekli / Tam zamanlı

Danışmanlık Sektörü, Organizasyon Departmanı

- Kredi, kredi kartı ve POS cihazı başvurusu yapan kişi ve firmaların saha doğrulama süreçlerini yürütmek
- Başvuru sahiplerini yerinde ziyaret ederek kimlik, adres ve işyeri bilgilerini kontrol etmek
- Banka tarafından talep edilen evrakları temin etmek ve eksiksiz şekilde teslim etmek
- Denetim sonuçlarına dair raporlar hazırlayarak ilgili birimlere sunmak
- Güneydoğu Anadolu bölgesinde aktif saha operasyonlarını yürütmek

Bu görev, askerlik hizmeti nedeniyle sonlandırılmıştır.

Satış Temsilcisi

DENİZBANK A.Ş. - (INFOVERIFY Dan. Hiz. Tic. A.Ş.) | Kasım 2007 - Mayıs 2008

İstanbul(Avr.) , Sürekli / Tam zamanlı

Bankacılık Sektörü, Satış Departmanı

- DenizBank'ın Tarım ve İşletme Bankacılığı departmanına ait finansal ürünlerin saha satışını gerçekleştirmek
- Çiftçilere yönelik "Üretici Kart" ve işyerlerine yönelik "Nakit Kart" ürünlerinin tanıtımı ve müşteri bilgilendirmesini yapmak
- Müşteri ihtiyaçlarına uygun finansal çözümler sunarak ürün satış hedeflerini gerçekleştirmek
- Satış sonrası süreçleri takip etmek ve müşteri memnuniyetini sağlamak
- Yapılan satışlara dair detaylı raporlar hazırlayarak üst yönetime sunmak

Bu proje tamamlandıktan sonra kurum bünyesinde başka bir projeye geçilmiştir.

Müşteri Temsilcisi

ŞEKERBANK T.A.Ş. - (INFOVERIFY Dan. Hiz. Tic. A.Ş. | Mayıs 2007 - Kasım 2007

İstanbul(Avr.) , Sürekli / Tam zamanlı

Bankacılık Sektörü, Müşteri İlişkileri Departmanı

- "Kredi Kapınızda" projesi kapsamında kredi başvurusu yapan müşterilerle doğrudan görüşmeler gerçekleştirmek
- Gerekli evrakları müşteriden temin ederek kredi sürecini başlatmak ve takip etmek
- Saha ziyaretleri yaparak müşteri bilgilerini güncellemek (devredilmiş, sezonluk ya da kayıp müşteriler)
- Yapılan işlemler ve müşteri görüşmeleri hakkında düzenli raporlamalar hazırlamak

Bu özgeçmiş, hesap sahibi tarafından indirilmiştir.

- Müşteri memnuniyetini sağlayarak bankanın saha operasyonlarını desteklemek
- Bu proje süresini tamamladıktan sonra yeni bir görevde değerlendirildim.

Direkt Satış Temsilcisi

HSBC BANK A.Ş. | Şubat 2006 - Eylül 2006

Gaziantep , Sürekli / Tam zamanlı

Bankacılık Sektörü, Satış Departmanı

- Bireysel bankacılık ürünleri (özellikle kredi kartları) hakkında saha müşterilerini bilgilendirmek ve tanıtım yapmak
- AVM, üniversite, etkinlik alanları ve şubeler gibi yoğun noktalarda doğrudan satış faaliyetlerini yürütmek
- Müşteri ihtiyaçlarına göre doğru ürünleri eşleştirerek satış hedeflerine ulaşmak
- Kurumsal satış çalışmaları ve saha kampanyalarına aktif olarak katılmak
- Satış sonuçlarını raporlayarak ilgili yöneticilere sunmak

Bu görevden, kurum içi yükselme fırsatları sınırlı olduğu için kendi isteğimle ayrıldım.

Müşteri Hizmetleri Danışmanı

TURKCELL Extra | Aralık 2005 - Şubat 2006

Gaziantep , Sürekli / Tam zamanlı

Telekomünikasyon Sektörü, Hizmet Departmanı

- Mevcut ve potansiyel müşterilere Turkcell kampanyaları, tarifeleri ve hizmetleri hakkında bilgi vermek
- Yeni abonelik, hat değişikliği, fatura ve ödeme işlemleri gibi abonelik süreçlerini yürütmek
- Müşteri taleplerine hızlı çözümler sunarak memnuniyet sağlamak
- Kontör, servis abonelikleri ve teknik destek gibi konularda danışmanlık yapmak
- Satış aktivitesine destek sağlamak ve süreçleri ilgili departmanlara yönlendirmek
- Günlük işlemlerin takibini yaparak raporlamalarını hazırlamak

HSBC Bankası'ndan gelen iş teklifi üzerine bu görevden ayrıldım.

Misafir İlişkileri Görevlisi

CLUB PATARA VILLAS (Patara Prince Resort) | Mayıs 2005 - Eylül 2005

Antalya , Sürekli / Tam zamanlı

Turizm Sektörü, Müşteri İlişkileri Departmanı

- Otelde konaklayan misafirlerin memnuniyetini sağlamak amacıyla birebir iletişim kurmak
- Misafirlerin ihtiyaçlarını tespit ederek ilgili departmanlara hızlıca yönlendirmek
- Giriş-çıkış işlemlerini desteklemek ve süreçlerin sorunsuz yürütülmesini sağlamak
- Otelin sunduğu aktiviteler, kampanyalar ve hizmetler hakkında misafirlere bilgi vermek

Bu özgeçmiş, hesap sahibi tarafından indirilmiştir.

- Olası şikâyet veya sorunlara çözüm üretmek, müşteri memnuniyetini önceliklendirmek

- Günlük raporlamalarla yönetimi bilgilendirmek

Bu görev, yaz sezonu kapsamında kısa süreli bir pozisyondu.

Tur Satış Sorumlusu

Turizm Acentası | Haziran 2004 - Eylül 2004

Antalya , Sürekli / Tam zamanlı

Turizm Sektörü, Turizm Departmanı

- Bölgedeki otellerde konaklayan misafirlerin ihtiyaçlarını analiz ederek uygun tur paketleri sunmak

- Paket turların tanıtım ve satış işlemlerini gerçekleştirmek

- Müşteri taleplerine göre özel öneriler sunarak satış hedeflerine ulaşmak

- Gerekli durumlarda tura eşlik ederek rehberlik yapmak ve tur deneyimini yönlendirmek

- Tur öncesi ve sonrası müşteri bilgilendirmelerini sağlamak

- Günlük satış sonuçlarını ve müşteri geri bildirimlerini yönetime iletmek

Bu görev, sezonluk ve kısa süreli bir pozisyonudur.

Stajyer

CLUB HIT HOTEL | Haziran 2003 - Eylül 2003

Antalya , Stajyer

Hizmet Sektörü, Müşteri İlişkileri Departmanı

- Otelin müşteri ilişkileri departmanında görev alarak sektöre dair temel deneyim kazanmak

- Misafir karşılamadan memnuniyet takibine kadar günlük operasyonlara destek vermek

- Rezervasyon, giriş-çıkış ve yönlendirme süreçlerine yardımcı olmak

- Konukların istek ve ihtiyaçlarını ilgili birimlere aktarmak

- Müşteri iletişimi, otel tanıtımı ve hizmet bilgilendirmesi gibi konularda uygulamalı öğrenme sürecine katılmak

Bu pozisyon, meslek yüksekokulu eğitimi kapsamında zorunlu staj olarak gerçekleştirilmiştir.

Eğitim Bilgileri

Anadolu Üniversitesi

İşletme Fakültesi, İşletme | Eylül 2004 - Eylül 2008

Diploma Notu: 62/100

Lisans

Selçuk Üniversitesi

Bu özgeçmiş, hesap sahibi tarafından indirilmiştir.

Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu, Turizm ve Rehberlik, Türkçe, Örgün Öğretim | Eylül 2002 - Haziran 2004

Diploma Notu: 2.75/4

ÖnLisans

"1 yıl ingilizce hazırlık"

Diller

İngilizce (İyi)

Yetenekler

İş Geliştirme, Saha Operasyonları, Müşteri İlişkileri Yönetimi, Satış Yönetimi, Proje Yönetim, Ekip Yönetimi

Sertifika / Seminer ve Kurslar

Liderlik ve Takım Yönetimi

Mudanya Üniversitesi | Eylül 2024

İngilizce

Mudanya Üniversitesi | Eylül 2024

B2

Sosyal Medya Uzmanlığı

Biruni Üniversitesi | Eylül 2024

English Speaking

Gasmek Kursları | Haziran 2019

Katılım Belgesidir.

Bilgisayar Destekli Reklam Ve Tasarım

Gasmek | Ocak 2017

Katılım Belgesidir.

Satın Alma Uzmanı

Naature Akademi | Ekim 2015

Depo Yönetimi

Bu özgeçmiş, hesap sahibi tarafından indirilmiştir.

Naature Akademi | Ekim 2015

Lojistik Hizmetleri

Naature Akademi | Ekim 2015

İnsan Kaynakları Yönetimi

Kurumsal Kampüs Eğitim ve Danışmanlık | Kasım 2013

Proje yönetimi

Kurumsal Kampüs Eğitim ve Danışmanlık | Eylül 2013

Pazar, Reklam ve Kampanya Yönetimi

Kurumsal Kampüs Eğitim ve Danışmanlık | Haziran 2013

Satış Ve Pazarlama

Kurumsal Kampüs Eğitim ve Danışmanlık | Ocak 2010

Etkili Sunum Teknikleri

Kurumsal Kampüs Eğitim ve Danışmanlık | Ocak 2010

Bilgisayar İşletmenliği

Feyza Eğitim Merkezi | Kasım 2005

(M.E.B Onaylı)

Yabancı Diller - (İngilizce Kursu Bitirme Sertifikası)

Feyza Eğitim Merkezi | Mayıs 2005

(Kurs Bitirme Belgesi)

İş Geliştirme

Albert Solino | Nisan 2022 - Nisan 2022

Satış - Pazar Araştırma, Ar-Ge Projeleri

ISO Akademi - Hib | Nisan 2022 - Nisan 2022

Etkili Sunum Teknikleri

ISO Akademi | Mart 2022 - Mart 2022

Profesyoneller İçin Hitabet

ISO Akademi | Mart 2022 - Mart 2022

İngilizce Speaking

Gasmek Kursları | Şubat 2019 - Mayıs 2019

Müşteri İlişkileri

ANG Eğitim & Danışmanlık Merkezi | Kasım 2005 - Kasım 2005

Satış Ve Müşteri İlişkileri / Hizmette Mükemmellik / Etkileme Ve İkna Etme / İnsan Tanıma Ve Etkili İletişim v.b.

Satış Teknikleri

ANG Eğitim & Danışmanlık Merkezi | Kasım 2005 - Kasım 2005

Satış, Müşteri Yaratmak

İkna teknikleri

Satış sürecinin incelenmesi

Karar noktası ve satışın kapatılması müşteri ve ürün arasındaki doğru bağlantıları kurarak, müşteri yaratmak ve varolan ve yaratılan müşterilerin sürekliliğinin sağlanması v.b.

İngilizce Dil Eğitimi

Feyza Eğitim Merkezi | Ocak 2005 - Mayıs 2005

İngilizce'de okuma-yazma-dinleme-konuşma ve kelime alanlarına ilişkin beceriler kazandım. Program; Başlangıç, Orta ve İleri olmak üzere 3 düzeydir.

İletişim Semineri

Pusula Gelişim ve Eğitim | Mart 2005 - Mart 2005

İletişim, Duyular, Algılar, Duygular,

Yaşanan tecrübelerin etkileri

İletişim Teknikleri,

İkna teknikleri

Davranışlar, Benzeşim, Yöneltilim v.b.

Bilgisayar İşletmenliği

Feyza Eğitim Merkezi | Ocak 2005 - Şubat 2005

Temel Bilgisayar kavramları/DONANIM-YAZILIM

MS OFİS PROGRAMLARI(Word/Excel/Access/Outlook/Powerpoint)

Liderlik Semineri

KİGEM(Kişisel Gelişim Merkezi) | Ocak 2005 - Ocak 2005

Etkin Liderlik / Yönetici ve Lider / Durumsal Liderlik Liderlik Özellikleri / Değişimci Liderlik / Liderliği Geliştirmek

Referanslar

Pınar Demirkan Saraçoğlu, Yönetici Türkçe

Yönetim Kurulu Başkanı

E-Posta: pinar@vidco.com.tr

Telefon: 5354906076

Mehmet Karayılan, Yönetici Türkçe

Gazi Akademi Sspor, işveren

E-Posta: gazi_akademispor@hotmail.com

Telefon: +90 (342) 220 13 77

Mesut Tatar, Yönetici Türkçe

Gaziantep Şehitkamil İlçe Milli Eğitim Müdürlüğü, Müdür

Telefon: +90 (342) 323 24 40

Mehmet ARICI, Yönetici Türkçe

Deniz Dental (Kral Diş Deposu), işveren

Telefon: +90 (342) 231 14 23

Mehmet PAMUK, Yönetici Türkçe

TURKCELL EXTRA, İşletme Müdürü

Telefon: +90 (342) 220 90 90

Ali ÇELİK, Yönetici Türkçe

CLUB HİT HOTEL, İşletme Müdürü

E-Posta: ali.celik@clubhithouse.com

Telefon: +90 (242) 517 29 00

Murat BIÇAKCI, Yönetici Türkçe

CLUB PATARA EVLERİ, İşletme Müdürü

E-Posta: murat.bicakci@clubpatara.com

Telefon: +90 (535) 581 63 81

Fatih BALCI, Yönetici Türkçe

INFOVERIFY DAN. HİZ. TİC. A.Ş., Personel ve İdari İşler Müdürü

E-Posta: fatih.balci@infoverify.com

Telefon: +90 (533) 296 50 01

Figen ELGİN, Yönetici Türkçe

INFOVERIFY DAN. HİZ. TİC. A.Ş., Koordinatör

Bu özgeçmiş, hesap sahibi tarafından indirilmiştir.

E-Posta: figen@infoverify.com

Telefon: +90 (212) 806 02 87

Can BAYRAKTAR, Yönetici Türkçe

HSBC BANK A.Ş., Aktif Satış Yönetici/Yönetmen Yardımcısı

E-Posta: canbayraktar@hsbc.com.tr

Telefon: +90 (532) 764 68 00

Zeynep ANLAK, Yönetici Türkçe

HSBC BANK A.Ş., Banka Grup Müdürü

E-Posta: zeynep.anlak@hsbc.com.tr

Telefon: +90 (532) 411 42 71

Hobi ve İlgi Alanları

Kitap / Sinema / Gezi / Bilim - Teknoloji / Doğa Sporları