



Mustafa Çelik

Satış Yöneticisi

+90 (555) 762 55 59

mustafaacelik@hotmail.com

İstanbul(Asya) , Tuzla

Özgeçmiş Özeti

Satış Profesyoneli olarak, satış ve müşteri yönetimi alanında 15 yıllık geniş bir deneyime sahibim. 2008 yılından bu yana, küçük, orta ve büyük ölçekli müşterilerle etkili satış stratejileri geliştirerek, müşteri ihtiyaçlarını anlama ve çözüm odaklı yaklaşımlar sunma konularında başarılı sonuçlar elde ettim. İş süreçlerini optimize etme becerim sayesinde, müşteri memnuniyetini artırarak şirket hedeflerine ulaşılmasına katkı sağladım.

İş Deneyimleri

Satış Yöneticisi

Zebra Electronics | Eylül 2024 - Ocak 2026

Sürekli / Tam zamanlı

Üretim / Endüstriyel Ürünler Sektörü, Satış Departmanı

Satış Yöneticisi olarak görev sürem boyunca, aylık 80.000 USD düzenli ciro elde ettim ve çeşitli projelerden toplamda 2 milyon USD değerinde sözleşmeler imzalayarak yıl boyunca sürdürülebilir büyüme sağladım. Şirketin ürettiği DC/AC elektrikli araç şarj ünitelerinin lisanslı CPO (Şarj Ağı İşletcisi) ve B2B müşterilerine satışını gerçekleştirdim. Ayrıca, lisanslı CPO'lara CPO yazılımı ve çağrı merkezi hizmetlerinin satışını yaparak müşteri ihtiyaçlarını analiz ettim, teknik ve ticari çözümler sundum. Bu süreçte, müşteri memnuniyetini artırmak amacıyla satış sonrası destek sağladım, müşteri portföyünü genişleterek stratejik satış fırsatları oluşturmak için pazar gelişmelerini takip ettim ve düzenli yeni müşteri kazanımı ile şarj ünitesi ve yazılım (operatör/csms) satışlarını gerçekleştirdim.

Kurumsal Satış Yöneticisi / Yönetmeni

Bizim Toptan Satış Mağazaları | Nisan 2022 - Mayıs 2024

İstanbul(Asya) , Sürekli / Tam zamanlı

Satış Departmanı

Kurumsal Satış Yöneticisi olarak görev yaptığım süreçte, aylık ortalama %30 düzenli ciro artışı ve sürekli yeni müşteri kazanımı sağladım. Görev sürem boyunca, gıda eflasyonu hariç ve döviz bazlı yaklaşık %400 ciro bazlı büyüme elde ettim. Akaryakıt istasyonu marketleri, özel projeli kantin zincirleri ve restoran/cafe zincirleri gibi çeşitli perakende kanallarının gıda ve gıda dışı ürün tedarik süreçlerinin saha ekipleri tarafından yönetilmesinden sorumlu oldum. Ayrıca, 300+ çalışana sahip kurumsal firmaların gıda ve gıda dışı ürün tedarik operasyonlarını planlamak, koordine etmek ve optimize etmek görevlerini yürüttüm; bu süreçte tedarik zinciri verimliliğini artırmak, maliyet optimizasyonu sağlamak ve müşteri ihtiyaçlarına uygun çözümler sunmak temel önceliklerim arasındaydı.

Kurumsal Satış Yöneticisi / Yönetmeni

Mepsan Petrol Cihazları A.Ş. | Ağustos 2016 - Nisan 2022 İstanbul(Asya) , Sürekli /

Tam zamanlı Üretim / Endüstriyel Ürünler Sektörü, Satış Departmanı Kurumsal

Satış Yöneticisi olarak, üretilen akaryakıt ekipmanları ve akaryakıt dağıtım şirketleri ile iş birliği içinde geliştirilen projeler çerçevesinde satışını gerçekleştirdim. Ayrıca, LED aydınlatma armatürlerinin pazarlama ve satış süreçlerini yönettim. Görev sürem boyunca, cironun döviz bazlı büyümesinin devamlılığını sağlarken, müşterilerle iş birliği yapılan sektörlerdeki faaliyetlerin artışını sağlayarak pozitif değer kazanımı elde ettim. Petrol Ofisi, Alpet, Termopet, Soil, Akpet (Lukoil) ve Teco gibi büyük akaryakıt dağıtım şirketleri ile projeler geliştirip uygulamaya geçirdim; ayrıca belirli bölgelerde kamu kurumları ile iş birliği yaparak projeler tasarlayıp hayata geçirdim. Bu süreçlerde satış ve proje ekibini yöneterek, ekip üyelerinin performansını takip etmek, hedeflere ulaşmalarını sağlamak ve ekip içi koordinasyonu sağlamak da görevlerim arasında yer aldı.



Mustafa Çelik

Satış Yöneticisi

+90 (555) 762 55 59

mustafaacelik@hotmail.com

İstanbul(Asya) , Tuzla

Kurumsal Satış Yöneticisi / Yönetmeni

Nixonled-Yağmur Group Elektrik Enerjisi Toptan Satış A.Ş. | Ekim 2014 - Temmuz 2016

İstanbul(Asya) , Sürekli / Tam zamanlı

Aydınlatma Sektörü, Satış Departmanı

LED teknolojisi kullanılarak üretilen aydınlatma armatürlerinin belirlenen satış hedefleri doğrultusunda pazarlama ve satış süreçlerini yönetmekteyim. Firma müşteri portföyüne Hayat Kimya ve Akso Akrilik gibi büyük ölçekli kurumsal firmaları kazandırdım. Ayrıca, çeşitli kamu projelerine liderlik ederek İstanbul Büyükşehir Belediyesi ve iştiraklerinin projelerini başarıyla yönettim. Bu süreçte, müşteri ihtiyaçlarını analiz ederek teknik ve ticari çözümler sunmak, proje takvimlerini ve bütçelerini yönetmek, satış sonrası destek sağlamak ve müşteri memnuniyetini artırmak temel önceliklerim arasında yer almaktaydı.

Satış Yöneticisi

Techled Aydınlatma Sistemleri | Aralık 2011 - Temmuz 2013 İstanbul(Asya) , Sürekli

/ Tam zamanlı Aydınlatma Sektörü, Satış Departmanı Üretilen endüstriyel LED

aydınlatma armatürlerinin satış ve pazarlama süreçlerini yönettim. Bu kapsamda, firma müşteri portföyüne Modern Karton, Kastamonu Entegre, Kroman Demir Çelik, HABAŞ, SASA, TÜPRAŞ, Brisa, YÖRSAN, Fırat Boru,

Arçelik, Fritolay gibi büyük ölçekli kurumsal firmaların dahil edilmesini sağladım.

Ayrıca, özel sektörün yanı sıra il/ilçe/büyükşehir belediyeleri ile proje bazlı çalışmalar yürüttüm. Bu süreçte, müşteri ihtiyaçlarını analiz ederek teknik ve ticari çözümler sunmak, proje teklifleri hazırlamak, satış hedeflerine ulaşmak ve müşteri ilişkilerini güçlendirmek temel sorumluluklarım arasında yer aldı.

Satış Destek Süpervizörü

Coren Elektrik Enerjisi İthalat İhracat Ve Toptan Satış A.Ş. | Nisan 2011 - Kasım 2011

İstanbul(Asya) , Sürekli / Tam zamanlı

Enerji Sektörü, Satış Departmanı

Satış Destek Süpervizörü olarak, alınacak sözleşmelerin hazırlanması ve dosyalanmasına ilişkin prosedürleri oluşturup yönettim. EPİAŞ başvuru sistemine girişi yapılan abonelere yönelik eksiksiz müşteri dosyalarının hazırlanmasını sağlamak ve abonelik taleplerinin EPİAŞ sistemine girişini ile başvuru takibini gerçekleştirmekteyim. Aboneliği onaylanan müşterilerin tahsilat süreçlerini takip ederek, bu süreçlerin sorunsuz bir şekilde yürütülmesini sağlamak temel sorumluluklarım arasında yer aldı. Bu görevlerim aracılığıyla müşteri memnuniyetini artırmayı ve operasyonel verimliliği maksimum seviyeye çıkarmayı başardım..

Müşteri Hesap Yöneticisi

Petrol Ofisi A.Ş. | Aralık 2007 - Aralık 2010

İstanbul(Asya) , Sürekli / Tam zamanlı Petrol ve Ürünleri Sektörü, Satış Departmanı

Müşteri bilgilerinin ve hesaplarının güncelliğini sağlamak, teminat belgelerinin takibi ve kaydını yapmak, tahsilat kayıtlarını düzenli olarak takip etmek ve gecikmiş alacakların tahsilat süreçlerini yönetmek temel sorumluluklarım arasında yer aldı.

Ayrıca, müşteri primlerinin hesaplanması, faturaların alınması ve kaydedilmesi süreçlerini yürütmekten sorumluydum. Bu görevler kapsamında, operasyonel süreçlerin verimliliğini artırmak, müşteri memnuniyetini sağlamak ve finansal işlemlerin hatasız bir şekilde yürütülmesini garanti altına almak temel önceliklerim arasındaydı.



Mustafa Çelik

Satış Yöneticisi

+90 (555) 762 55 59

mustafaacelik@hotmail.com

İstanbul(Asya) , Tuzla

Eğitim Bilgileri

Conley Üniversitesi

İşletme Yönetimi | Eylül 2020 - Haziran 2022

Lisans

Marmara Üniversitesi

Teknoloji Fakültesi, Elektrik Öğretmenliği, Türkçe, İkinci Öğretim | Eylül 2023 - Devam ediyor

Lisans

Anadolu Meslek Lisesi

Ocak 2002

Lise

Diller

İngilizce - B2

Yetenekler

Autocad, Cari Hesap Ve Finans Takibi, ERP, Raporlama, Oracle, Dialux, Proje Yönetimi, Müşteri İlişkileri, Süreç Yönetimi, Saha Satış, TAHSİLAT, Kurumsal Pazarlama, Müşteri Yönetimi, Müşteri Memnuniyeti, Microsoft Office Programları, SAP HANA, Perakende Satış, Çözüm Satışı, Satış Sonrası Hizmet, Satış Operasyonları, Kurumsal Gelişim, Satış Yönetimi, Microsoft Office (Word, Excel, Powerpoint), Yapay Zeka, Müşteri Kazanımı

Sertifika / Seminer ve Kurslar

Visual Basic for Applications (MS Office 2007)

Koç Sistem Bilgi ve İletişim Hizmetleri A.Ş | Ocak 2009

İleri Excel Eğitimi

Koç Sistem Bilgi ve İletişim Hizmetleri A.Ş | Ocak 2009

Gelişim Eğitimleri

İstanbul İşletme Enstitüsü | Ocak 2016 - Ocak 2016

Mülakat Teknikleri, Müşteri İlişkileri Yönetimi – CRM, Stres Yönetimi, Stratejik Yönetim, Yönetim ve Organizasyon, Satış ve Pazarlama Teknikleri, Liderlik ve İşletme Yöneticiliği, İletişim Teknolojileri ve CRM, Stres Hayatında Yazışma Teknikleri, Zor Müşterilerle Başa Çıkma Teknikleri

Hobi ve İlgi Alanları

Yapay zeka asistanları üzerinden vibe coding ile çeşitli masaüstü ve mobil uygulamalar geliştirmeye başladım.

EPDK api gateway üzerinden Şarj Ağı Soket verilerinin excel formatında almasını sağlayan bir masaüstü uygulama ve bu verilerin yüklenmesi ile dönemsel analiz sağlayıp çeşitli dashboardlar oluşturan başka bir masaüstü uygulama geliştirdim

Ev/restoran,/ cafe gibi yerlerde kullanılan gıda, ilaç, kozmetik vb ürünlerin uygulamaya eklenip son kullanma takibi sağlayan, son kullanımı yaklaşan gıda ürünleri için AI agent ile .yemek tarifi öneren bir mobil uygulama geliştirdim.

Sosyal Medya Bağlantıları

[linkedin.com/in/http://mustafacelik84](https://www.linkedin.com/in/http://mustafacelik84)