

Zafer Teber

Corporate Sales & Business Development
B2B Growth
Strategic Sales via Financial Analysis



Kişisel bilgiler

- Zafer Teber
- zaferteber@gmail.com
- 05323044916
- İzmir
- 21 Ağustos 1988
- B Sınıfı Ver. Trh. 19.06.2008
- Evli
- linkedin.com/in/zaferteber

Beceriler

- İş Ortağı Yönetimi
- Kanal İş Ortakları
- Kanal Satışları
- İş Geliştirme
- Satış Süreci
- Müzakere
- Doğrudan Satış
- Salesforce.com
- Sales Management
- Account Management

Profil

Finans ve ticari bankacılık alanında başlayan kariyerimi, Kurumsal Satış ve İş Geliştirme alanlarında uzmanlaşarak sürdürmekteyim. Bankacılık dönemimde edindiğim finansal analiz tecrübesini bugüne kadarki B2B satış operasyonlarında ve dijital kanallarda başarıyla kullandım; bu güçlü altyapıyı bugün de görev aldığım kurumlarda stratejik bir avantaja dönüştürerek kullanmaya devam ediyorum. B2B büyüme hedefleri doğrultusunda ve finansal analiz yoluyla stratejik satış felsefesini benimseyerek, veriye dayalı stratejiler geliştiriyorum. Analitik yetkinliklerimle "doğru müşteri, doğru fiyat" sentezini oluşturuyor; pazar dinamiklerini doğru okuyarak sürdürülebilir büyüme, rekabet avantajı ve güçlü iş ortaklıkları yaratıyorum.

Experienced Corporate Sales & Business Development professional with a strong background in commercial banking. I continuously leverage my financial analysis expertise across past and current roles to drive sustainable B2B Growth. By prioritizing strategic sales via financial analysis, I utilize data to synthesize the "right customer, right price" approach, optimizing sales processes and fostering strong corporate partnerships.

Eğitimler

- 3,40 Yüksek Lisans (Master), Stratejik Pazarlama ve Marka Yönetimi** **Oca 2014 - Oca 2017**
Bahçeşehir Üniversitesi
- 2,92 Erasmus , Econometrics** **Oca 2012 - Oca 2013**
Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania w Białymstoku
- 2,57 Lisans, Ekonometri** **Oca 2006 - Oca 2013**
Uludağ Üniversitesi
- 4,20, Eşit Ağırlık** **Oca 1994 - Oca 2005**
Özel Bilgi Çağı Koleji

İş deneyimi

- Fleet Sales Specialist / Filo Satış Yetkilisi** **Oca 2021 - Mar 2025**
Doğuş Otomotiv, İstanbul, Türkiye
Dod Marka Yönetimi altında Filo Satış Yetkilisi olarak görevime devam etmekteyim.
- Filo satış stratejilerinin geliştirilmesi ve uygulanması.
 - Filo yönetimi süreçlerini optimize etmek için veri analitiği kullanmak.
 - Pazar trendlerini takip ederek rekabet avantajı sağlamak.
 - Satış hedeflerini gerçekleştirmek için ekip içi işbirliği sağlamak.
- Online Auctions Executive / Online İhale Yöneticisi** **Oca 2019 - Oca 2021**
Çelik Motor, İstanbul, Turkey
- Çevrimiçi müzayede süreçlerinin yönetimi ve optimizasyonu.
 - Satış performansını artırmak için dijital pazarlama stratejileri geliştirmek.
 - Müzayede verilerini analiz ederek fiyatlandırma stratejileri oluşturmak.
 - Rekabet analizi yaparak piyasa konumlandırmasını güçlendirmek.
 - Müşteri ilişkilerini geliştirmek için geri bildirim toplama ve uygulama yapma.

Economics

Marketing

Finance

Satış Yönetimi

Business Strategy

Financial Analysis

Marketing Strategy

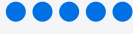
Financial Reporting

Financial Risk

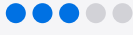
Operations Research

Diller

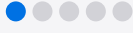
Türkçe



İngilizce



Lehçe



E-Commerce Corporate Sales Executive / E-Ticaret Satış **Şub 2018 - Oca 2019**

Çelik Motor, İstanbul

Bulur, İkinciye ve Praticar markalarına ait tüm satış ve müşteri ilişkilerinin yönetimi ve bölge ziyaretleri.

- E-ticaret alanında kurumsal satış hedeflerini gerçekleştirmek için stratejik yönetim süreçleri oluşturma ve uygulama.
- E-ticaret platformları için müşteri portföyünü genişleterek hedef satış rakamlarına ulaşma.

Account Manager / Portföy Yöneticisi

Kas 2016 - Şub 2018

Hedef Filo, İstanbul, Turkey

- Müşteri portföyünü yöneterek satış hedeflerine ulaşma.
- Müşteri ihtiyaçlarını analiz ederek özelleştirilmiş çözümler sunma.
- Müşteri ilişkileri yönetim sistemlerini etkin bir şekilde kullanma ve güncelleme.
- Filo yönetiminde veri analitiği kullanarak stratejik kararlar alma.
- Rekabet analizleri yaparak pazar konumunu geliştirme.

Commercial Sales Assistant Associate / Ticari

Mar 2014 - Haz 2015

Bankacılık Satış Uzman Yardımcısı

Kuveyt Turk, İstanbul, Türkiye

Ticari Bankacılık Satış Uzman Yardımcısı

- Müşteri ilişkilerini güçlendirerek satış süreçlerini iyileştirmek.
- Pazar trendlerine ilişkin analizler yaparak ürün tekliflerini revize etmek.
- Ekip içindeki işbirliği ve iletişimi artırarak satış hedeflerine ulaşmayı sağlamak.

Müşteri Temsilcisi / Customer Representative

Eki 2013 - Şub 2014

Finansbank Enpara.com, İstanbul, Türkiye

Stajyer / Intern

Oca 2012 - Oca 2013

BURSAGAZ, Bursa, Türkiye

Kurslar

Erasmus Dil Kursu

Sertifikalar

Yabancı Diller - İngilizce Kursu Bitirme

Nis 2012

Sertifikası - İngilizce Kursu Bitirme Sertifikası

Referanslar

Engin TOKGÖZ

Doğuş Otomotiv, Filo Satış Yöneticisi / Fleet Sales Manager

0507 259 39 39

Mehmet ALPAR

Anadolu Etap şirketinde Head of HR, İstanbul

0532 713 94 94

Altuğ YILDIRIM

Çelik Motor (Dealer Development Manager), İstanbul

0533 599 34 97