

BURÇAK BAŞKAN

(532) 295 69 73 • burcak@burcakbaskan.com
Rüştiye sok. No:49/5 Kızıltoprak, İstanbul

STRATEJİK PAZARLAMA YÖNETİCİSİ

- 20 yılın üzerinde tecrübeye sahip Stratejik Pazarlama Yöneticisi. Çalıştığı endüstriler: Elektronik, Perakende, Otomotiv ve Hizmet sektörleri
- Karlılık ve satış artırma konusunda başarılı
- \$50,000,000 iş hacmi yönetiminden sorumlu
- Büyük ekiplerin yönetiminde tecrübeli (10 direkt, 180 üzeri dolaylı bağlı çalışanın yönetimi)
- Çeşitli yeniden yapılanma projelerinde liderlik görevi

GÜÇLÜ YÖNLER

İş Geliştirme • Pazarlama Stratejisi • İş Stratejisi • Karlılık ve Operasyon Yönetimi • Organizasyon Tasarımı

İŞ TECRÜBESİ

Karland Otomotiv AŞ

2007 – 2009

Stratejik Planlama Müdürü

Bir Kıraca Holding iştiraki olan Karland, bağımsız yedek parça pazarına hizmet eden, 20,000 kalemin üzerinde ürünü bayi ağı ve mağazaları yoluyla dağıtımını yapan otomotiv yedek parça distribütörüdür.

Kuruma yeniden yapılanma çalışmalarında yardımcı olmak üzere katıldı. Yeniden yapılanma çalışmaları tüm ürün gamının gözden geçirilmesi, tedarik zinciri, distribütör ağının, bilgi sistemlerinin ve insan kaynaklarının yeniden yapılandırılmasını içeriyordu.

Ana Sorumluluklar:

- Kurumun stratejik planının geliştirilmesi ve performansın göstergeler yoluyla takip ve değerlendirilmesi
- Ürün gamı yönetimi ve tedarik zinciri yönetimine odaklanarak iş süreçlerinin belirlenmesi ve iyileştirilmesi
- Yeniden yapılanmanın gerektirdiği yeni projeler için proje yönetimi, örneğin ERP kurulumu, stok düşürme projesi
- Genel Müdüre bağlı olarak çalışır

Önemli Başarılar:

- Kritik başarı göstergeleri, yönetici gösterge paneli ve performans yönetim sistemi geliştirdi.
- Sipariş yönetimi ve sevkiyat, bayi risk yönetimi, tedarik zinciri iş süreçleri haritalarını oluşturdu ve iyileştirme ekiplerine liderlik etti.
- Maslak'ta ilk prototip perakende mağazanın açılışını koordine etti ve dört yeni mağazanın açılış planını yaptı. Çalışmaların arasında satış ekibinin perakendecilik konusunda eğitimi, mağaza stok yönetimi ve perakende satış yazılımının seçilmesi yer aldı. Mağaza 6 aydan kısa bir sürede başa baş noktasını yakaladı.
- Oracle ERP ve Minerva ERP yazılımlarının kurulumunda proje yöneticiliği yaptı. Oracle kurulumunda Gelişmiş Satın alma, İnsan Kaynakları Yönetimi, Finans modülleri yer aldı. Minerva ERP perakende mağazası için seçildi ve Satış ve Müşteri İlişkileri Yönetimi modüllerini ve Karland için özel tasarlanmış modülleri içeriyordu.

alisveris.com

2006 – 2007

Genel Müdür

alisveris.com çok sayıda kategoride satış yapan bir internet mağazasıdır.

Ana Sorumluluklar:

- E-ticaret sitesinin kuruluşu ve büyütülmesi
- Stratejik planların yapılması, karlılık ve ciro sorumluluğu
- Tedarikçiler ve bankalarla ilişkilerin kurulması ve yürütülmesi
- Yönetim Kuruluna bağlı olarak çalışır

Önemli Başarılar:

- Zamanının en gelişmiş e-ticaret altyapısının kurulmasına öncülük etti. Yazılım platformu ilklere imza attı. Örneğin otomatik karşılaştırmalı satın alma, müşteri ERP'lerine bağlı sipariş sistemi, tıklayarak kredi kartı bilgisi girişi gibi.
- Altı ay içerisinde ev elektroniği, cep telefonları, ofis malzemeleri, kitap, müzik ve dvd, güvenlik sistemleri ve otomobil aksesuarlarını da içeren yedi kategoride 10.000'in üzerinde kalemlik ürün portföyüne ulaştı.
- Bankalarla o gün için çok nadir erişilebilen sanal POS anlaşmaları yaptı.

Bölge Müdürü

UPS dünya çapında cirosu \$54 milyara ulaşan bir uluslararası paket taşımacılığı şirkettir.

Kuruma, Türkiye acentesinin UPS ana şirketi ile birleşmesinde rol oynamak üzere katıldı.

Ana Sorumluluklar:

- Yeni müşteri kazanmak ve mevcut müşterilerin memnuniyetinin devamını sağlamak
- 5 yerel ofis ve bir ana aktarma merkezinin yönetimi
- Genel Müdüre bağlı olarak çalışır. Yaklaşık 180 kişilik bir ekibin yönetiminden sorumludur. Bu kadroya şube yöneticileri, satış ekibi, operasyon ekibi, motorlu ve yaya kuryeler dahildir.

Önemli Başarılar:

- %30 ciro artışı ve %40 uluslararası paket artışı sağladı.
- İstanbul Anadolu bölgesinin tek ofisini 5 şube ve bir aktarma merkezini kapsayan bir bölge haline getirdi.
- İstanbul Anadolu yakasında yurtiçi paket taşımacılığı organizasyonunu kurdu, kurye hizmetleri, dağıtım yolları ve nakliye organizasyonunu oluşturdu.
- Düzenli olarak UPS Türkiye'nin en hızlı büyüyen ve en karlı bölgesi unvanını elde etti.

Bilkom AŞ (Apple Türkiye)

2000

Pazarlama Müdürü

Bilkom Apple ürünlerinin Türkiye'deki münhasır dağıtıcısıydı.

Ana Sorumluluklar:

- Apple markasının Türkiye'deki pazarlama ve halkla ilişkiler faaliyetlerinin planlanması ve yürütülmesi
- Apple markalı ürünlerin ve muhtelif aksesuarların ürün gamı planlaması, fiyatlandırma ve kampanya yönetimi
- Apple kullanıcıları ile sosyal medya üzerinden düzenli iletişim kurulması
- Genel Müdüre bağlı olarak çalışır.

Önemli Başarılar:

- Durağan satışları maliyetlerin yeniden yapılandırarak, taksitlendirme ve başarılı kampanyalar ile canlandırdı
- Eski ürün stokunu temizledi ve yeni ve daha modern ürünler için finansman yarattı.
- Microsoft ile beraber çok talep edilen bir ortak kampanya hazırladı.

Teknosa

1998 – 2000

Teknosa Türkiye'nin ilk elektronik zincir mağazasıdır. İlk olarak Pilsa Plastik altında Sharp elektronik ürünlerinin dağıtımı için ayrı bir grup olarak başladı ancak daha sonra zincir mağaza konseptine geçti. Marka olarak önce Directshop daha sonra Klik adını kullandı ve en son Teknosa olarak devam etti.

İş Birimi Yöneticisi - Radioshack**Ana Sorumluluklar:**

- Türkiye'deki Radioshack perakende zinciri için franchise anlaşması görüşmelerini tamamladı ve anlaşmanın imzalanmasını sağlamak.
- Satış ekibini Radioshack ürünleri ve çalışma prensipleri konusunda eğitmek
- Radioshack iş biriminin tüm stratejik ve karlılık sorumluluğu
- Genel Müdür'e bağlı çalışır

Proje Yöneticisi - Teknosa**Ana Sorumluluklar:**

- Elektronik zincir mağazacılık fizibilitesinin yapılması ve holdinge sunulması
- Perakende konseptinin ortalama mağaza büyüklüğü, ürün ve marka gamı, ilk 50 mağazanın açılım planının tasarlanması

Ürün Grup Müdürü – Sharp Electronics**Ana Sorumluluklar:**

- Sharp Electronics'in TV, müzik setleri, video, video kamera ve notebook PC ürün gruplarının ürün tedariki ve satış planlaması.
- Diğer ürün müdürleri ile birlikte \$1,000,000'lık reklam bütçesinin yönetimi
- Sharp Electronics ile dağıtım ve satın alma anlaşmaları pazarlıklarının yürütülmesi
- Pazarlama Müdürüne bağlı çalışır ve üç tane yardımcı ürün yöneticisi astı vardır.

Önemli Başarılar:

- Sharp markasını pazara tanıttı ve elektronik ürün işini 18 ayda \$50,000,000 hacme ulaştırdı.
- Çok kısa sürede önemli pazar payı elde etti – bir sene içerisinde TV pazarında %2 (en büyük ikinci ithal marka) ve video kamera pazarında %20 pazar payına ulaştı.
- Hukuk departmanından da yardım alarak yabancı iş ortakları ile pazarlıklar yürüttü ve dağıtım anlaşmalarının imzalanmasını sağladı.
- Elektronik ürünler zincir mağazacılık konseptini geliştiren ekipte öncü rol oynadı. İlk 10 mağazanın açılışını yönetti ve 50 mağazaya büyüme planlarını hazırladı.

Beko Elektronik AŞ

1994 – 1998

Beko Elektronik, Beko, Arçelik ve Grundig markalı elektronik ürünlerin üreticisidir. 3000 kişi istihdam eder. Grundig firmasını aldıktan sonra firma ve marka ismini Grundig olarak değiştirmiştir.

Süreç Yönetimi ve Strateji Müdür Yardımcısı

Başlıca Sorumluluklar ve Önemli Başarılar:

- İş süreçleri iyileştirme ekiplerinin yönetimi ve organizasyonel değişimlerin tasarımı. Pazarlama, ArGe ve mühendislik hizmetleri üzerinde yoğunlaştı.
- MBA tezine dayanan şirket stratejisi oluşturma metodunun uygulanması ve üst yönetim strateji planlama toplantılarının moderasyonu.
- 10 kişilik yeniden yapılanmadan sorumlu departmanın yönetimi
- Beyaz yaka çalışanlara yönelik (yaklaşık 200 kişi) İnsan kaynakları performans ölçüm ve değerlendirme sisteminin tasarımı ve uygulanması. Sistemde 360° değerlendirme, proje-tabanlı değerlendirme modülleri vardı ve matris organizasyon yapılarını destekliyordu.
- Beko'yu Koç Holding Dayanıklı Tüketim Grubu yeniden yapılanma çalışmalarında temsil etti.
- Genel Müdüre bağlı çalıştı

Ürün Müdürü – TV

Başlıca Sorumluluklar ve Önemli Başarılar:

- TV ürün gamını yönetti. Çalışmalar ürün ve satış planlaması, fiyatlandırma, kampanya yönetimi, ArGe ile yeni ürün geliştirme projelerine katılımı içeriyordu.
- 1994 ekonomik krizi sırasında tek karlı TV üreticisi olurken aynı zamanda rekor pazar payı elde etti (%49)
- Her ay pazar araştırması yaptı ve Koç Holding'e rekabet raporu hazırladı.

Mako Elektrik AŞ

1992 – 1994

Mako Elektrik Koç Holding ile İtalyan Magneti Marelli firmasının ortak girişimidir. Lisansla otomotiv endüstrisine ve yedek parça pazarına otomotiv parçaları üretir.

Satış Destek Uzmanı

Başlıca Sorumluluklar ve Önemli Başarılar:

- Aylık otomotiv endüstrisi satış tahminleri yaparak üretim planlamasına katkıda bulunmak; döviz tahminleri yapmak
- Tempura ve Tipo far üretimi yatırımlarının takibi ve proje yönetimi

EĞİTİM VE KURLAR

İşletme Yüksek Lisans Programı (1996)

Marmara Üniversitesi

Endüstri Mühendisliği (1992)

Boğaziçi Üniversitesi

Robert Lisesi (1988)

Retail Store Management (Radioshack University)
Strategic Marketing (Cambridge Consulting Group)
Balanced Scorecard (Economist)
Product Management (Cambridge Consulting Group)
Account Management (Cambridge Consulting Group)
EFQM – Öz Değerlendirme Modeli (KalDer)
Koç İş Süreçleri Analiz ve Geliştirme (IDEA)
GRID for Middle Management (Ekser Consulting)