

Ahmet Tokeri – Eđitimci-Satış Koçu-Yazar

Ahmet Tokeri, 30 yıla yakın bir deneyime sahip olup satış, pazarlama ve yönetim alanlarında uzmanlaşmış bir profesyonel ve eğitimcidir. Üniversite yaşantısı boyunca profesyonel olarak Dublaj Sanatçılığı yapmıştır. Kariyerine Renault MAİS’te satış pozisyonunda başlayan Tokeri, ardından Unilever ve DHL Express gibi sektör lideri firmalarda yöneticilik yapmıştır. DHL Express’te satış yöneticisi ve satış müdürü olarak görev aldığı dönemde, ekip yönetimi, müşteri ilişkileri ve satış süreçlerinin geliştirilmesinde önemli başarılarla imza atmıştır.

2009 yılında eğitimlik ve danışmanlık alanına yönelen Tokeri, 100’den fazla şirkete satış yönetimi, liderlik, performans geliştirme ve müşteri ilişkileri gibi konularda kurumsal eğitim ve danışmanlık hizmeti sunmuştur. Aynı zamanda uzman konuşmacı olarak özel ve kamu kurumlarının organizasyonlarında ve onlarca üniversite konferansında görev almıştır. ICF sertifikalı bir koç olan Tokeri, satış koçluğu alanındaki uzmanlığını Richardson Sales Coaching sertifikası ile pekiştirmiştir. Bu eğitim sayesinde, satış ekiplerinin performansını artırmaya ve daha stratejik çalışmasını sağlamaya yönelik koçluk yöntemlerini geliştirmiştir.

2020 yılında İşbir Yatak’ta Genel Müdür Vekili olarak profesyonel kariyerine dönen Tokeri, firmanın karlılığını artırma, yeni ürün geliştirme ve kurumsal yapılandırma süreçlerinde önemli projelere liderlik etmiştir. Ardından mobilya sektöründe satış ve pazarlama direktörü olarak hem yerel hem de uluslararası pazarlarda stratejik çalışmalar yürütmüştür.

Aynı zamanda “Değışiyorum- Satışın Yol Haritası” ve “Hadi Beni İkna Et” adlı iki kitabın yazarı olan Ahmet Tokeri, iş dünyasındaki birikimlerini eğitimleri aracılığıyla paylaşarak bireylerin ve organizasyonların gelişimine katkıda bulunmaya devam etmektedir.