

Özge Şenyurt Akgül

E-posta: ozge.senyurt@gmail.com

Adres: Selçuk 2 Giriş 3 Kat 11 No 44,
Mavişehir/Karşıyaka
İZMİR/ TÜRKİYE

Telefon: 0090 (532) 596 26 44



Özet Bilgiler

ORTA DOĞU TEKNİK ÜNİVERSİTESİ (Lisans & Yüksek Lisans)	Toplam Tecrübe: 20 Yıl	2 Dil: İngilizce, Türkçe
SABANCI ÜNİVERSİTESİ YÖNETİCİ GELİŞTİRME PROGRAMI	Kurumsal İletişim	Müşteri İlişkileri Yönetimi
TOBB ETÜ (MBA)	Endüstriyel Pazarlama	Stratejik Yönetim
BAŞKENT ÜNİVERSİTESİ (İşletme Doktora Programı/Pazarlama)	Pazar Araştırma	Stratejik Marka Yönetimi/ Turquality Markalaşma Programı
	Dijital Pazarlama	Proje Yönetimi

Kariyer Tecrübeleri

Nisan 2021- Devam Ediyor

TARKEM Tarihi Kemeraltı Gayrimenkul A.Ş
Genel Sekreter

- Kurumsal iletişim strateji ve faaliyetlerinin koordine edilmesi
- Stratejik yönetim sürecinin Genel Müdür'le birlikte koordine edilmesi
- Ortaklar ve ilgili tüm paydaşlarla ilişkilerin güçlendirilmesi çalışmalarının koordine edilmesi
- Kurumsal ve insan kaynaklarının, gelişim çalışmalarının koordine edilmesi
- TARKEM Genel Kurul ve Yönetim kurulu ve bağlı komitelerinin koordine edilmesi
- Dış kaynaklı hizmetlerin koordine edilmesi
- Genel Müdür'le birlikte işe alım sürecinin yürütülmesi
- Şirket AB Projelerinin koordinasyonu ve yürütülmesi

Ekim 2018- Mart 2021

YANMAR HOLDİNGS CO.LTD
Pazarlama Müdürü

- Şirketin faaliyet göstermekte olduğu enerji, marin, endüstriyel motor, tarım ve iş makineleri sektörleri hakkında Pazar araştırma projeleri gerçekleştirmek ve yurtdışı merkez ofise raporlamak,
- Şirketin faaliyet alanlarına ilişkin pazar dinamiklerinin, rakiplerin, pazardaki gelişmelerin satış ekibi ile birlikte analiz edilmesi, analiz sonuçlarına göre stratejilerin ve askiyon planlarının oluşturulması
- Yurtdışı merkez ofis Marka iletişim bölümü ile birlikte marka bilinirliğini artırma hedefli ortak projeler geliştirilmesi

- CRM projesi yönetimi
- Kurumsal İletişim faaliyetlerini yürütülmesi
- Kurumsal Kimlik çalışmalarının yönetimi
- İletişim planının hazırlanması ve uygulanması
- Marka Bilinirlik ve Müşteri Memnuniyet Anket çalışmalarının yönetilmesi
- Yanmar Türkiye bünyesindeki markaların Yurtiçi ve yurtdışı marka tescil işlemleri sürecinin takibi ve yönetimi

Ağustos 2017- Nisan 2018

KOCAER HADDECİLİK A.Ş
Pazarlama Müdürü

- Şirketin yıllık, orta ve uzun vadeli Pazarlama planlarının ve stratejilerinin oluşturulması, uygulanması
- Pazar dinamiklerinin, rakiplerin, pazardaki gelişmelerin satış ekibi ile birlikte analiz edilmesi, analiz sonuçlarına göre stratejilerin ve aksiyon planlarının oluşturulması
- Aylık ve yıllık yurtdışı satış analizlerinin gerçekleştirilmesi
- Turquality Markalaşma Projesinin yönetimi
- Ar-Ge ve satış ekibi ile birlikte Yeni ürün ve mevcut ürün geliştirme çalışmalarının yapılması
- Kurumsal Kimlik çalışmalarının yönetimi
- İletişim planının hazırlanması ve uygulanması
- Pazar araştırma ve Müşteri Memnuniyet Anket çalışmalarının yönetilmesi
- Ürün fiyatlandırma stratejilerinin satış ekibiyle birlikte belirlenmesi, rakip ve pazara göre fiyatlamaların takip edilmesi, satış ekibiyle aksiyon planlarının hazırlanması

Ocak 2014-Temmuz 2017

HİDROMEK A.Ş
Pazarlama Müdür Yardımcısı (Marka ve İletişim)

- Pazar dinamiklerinin, rakiplerin, pazardaki gelişmelerin takip edilmesi, analizler sonucunda stratejiler geliştirilmesi
- Aylık ve yıllık yurtiçi- yurtdışı satış analizlerinin gerçekleştirilmesi ve hedefler doğrultusunda satış kampanyalarının organize edilmesi
- Satış ekiplerine CRM eğitimi verilmesi
- Yeni ürün ve hizmete ilişkin lansman planlarının hazırlanması ve uygulanması
- Şirketin marka ve pazarlama stratejisinin oluşturulması ve yürütülmesi
- Marka konumlama çalışmalarının yönetilmesi
- Pazar araştırma ve Müşteri Memnuniyet Anket çalışmalarının yönetilmesi
- Şirketin yıllık İletişim, Reklam, Medya hedef ve stratejilerinin oluşturulması
- Reklam, promosyon, medya ve PR briflerinin yönlendirilmesi ve takip edilmesi
- İletişim planı performansının takip edilerek raporların değerlendirilmesi, yeni stratejiler geliştirilmesi
- Ürün satış hedeflerine ulaşmak için pazarlama aktiviteleri ve kampanya fikirlerinin üretilmesi ve uygulanması,
- Yıllık pazarlama bütçesinin oluşturulması
- Ürün fiyatlandırma stratejilerinin satış ekibiyle birlikte belirlenmesi, rakip ve pazara göre fiyatlamaların takip edilmesi, satış ekibiyle aksiyon planlarının hazırlanması
- Yurtiçi ve yurtdışı fuar organizasyonlarının yönetilmesi
- Müşteri Fabrika gezilerinin organize edilmesi
- Turquality Markalaşma Projesinin yönetimi
- Müşteri İlişkileri yönetimi ve SAP CRM projesi pazarlama fazının yönetimi

Mart 2010- Ocak 2014

HİDROMEK A.Ş
Marka Yöneticisi

- Hidromek'in marka stratejisinin pazarlama müdürü ile birlikte oluşturulması, diğer birimlerle (satış, ürün yönetimi,

vb) uyumlu çalışarak şirket marka stratejisinin yürütülmesi

- Marka stratejisine uygun yıllık ve aylık proje planların oluşturulması, önceliklerin belirlenmesi
- Yeni ürün ve hizmetlerle ilgili olarak müşteri gap analizlerinin yapılması, şirkete mevcut ürünleri dışında katma değer sağlayacak, marka imajına olumlu destek sağlayacak yeni ürün/hizmet fikirlerinin geliştirilmesi
- Pazar dinamiklerinin, pazardaki rakiplerin ve rakip ürünlerin takip edilmesi, şirketin genel stratejisine girdi sağlayacak pazarlama ve marka stratejilerinin güncellenmesi
- Basılı malzemeler, promosyon malzemeleri, reklam ve diğer içeriklerin marka bütünlüğüne uygun olmasının sağlanması
- Rakip firma ve ürünlerin Marka konumlandırma stratejilerinin ve iletişim planlarının ve uygulamalarının takip edilmesi, raporlanması ve karşı aksiyon planlarının hazırlanması
- Kampanya yönetimi
- Şirket Müşteri ilişkileri yönetimi faaliyetlerinin yönetilmesi, Müşteri İlişkileri Yönetim stratejisinin oluşturulması
- SAP CRM Projesi ihtiyaç tespitinin yapılması, iş analizlerini yapılması ve dokümanite edilmesi; geliştirilen çözümlerin test süreçlerinin planlanması ve gerçekleştirilmesi
- Çağrı Merkezinin kurulması ve yönetimi
- Müşteri memnuniyet anketlerinin yürütülmesi, müşteri ihtiyaç ve davranışlarının ilgili ürün yöneticisi ile birlikte belirlenmesi, araştırma brieflerinin hazırlanması, yapılan araştırmaların istatistiksel olarak değerlendirilmesi ve aksiyon listesinin oluşturulması
- İlgili ürün yöneticisi ile birlikte yeni ürün konseptleri hakkında müşteri focus gruplarının organize edilmesi, bu konseptlerin müşteri algısının ölçülmesi ve raporlanması
- Yurtiçi ve yurtdışı marka tescil işlemleri sürecinin takibi ve yönetimi
- Turquality Markalaşma Projesi teşvik sürecinin yönetimi

Mayıs 2009- Mart 2010

HİDROMEK A.Ş
Pazarlama Uzman Yardımcısı

- Ajans yönetimine dair faaliyetlere destek verilmesi
- Turquality programı teşvik sürecinin yönetilmesi
- Medya ve basınla ilişkilerin yürütülmesi
- Promosyon malzemelerinin ve ürün kataloglarının yönetiminin sağlanması
- Kampanya kurgulanması, yönetilmesi ve kampanya sonuçlarının analiz edilmesi
- Pazar araştırması yapılması
- Fuar vb. organizasyonların gerçekleştirilmesi
- Müşteri sadakat programlarının geliştirilmesi
- Direct mailing, sms operasyonlarını yürütmek ve raporlamak
- Müşteri temas noktalarında müşteri deneyimini iyileştirecek fikir ve önerileri geliştirmek
- Yurtiçi ve yurtdışı müşteri memnuniyet anketlerini organize etmek, sonuçlarını raporlamak, aksiyon planlarını takip etmek
- Marka Tescil işlemlerinin takibi

Ağustos 2007-Mayıs 2009

Nanobiz LTD.ŞTİ
Ar-GE Müdürü

- Firma Ar-Ge projelerini oluşturmak, projede belirlenen iş paketlerinde gerekli çalışmaları yapmak ve raporlamak
- TÜBİTAK TEYDEB, SANTEZ ve üniversitelerle birlikte yapılan projelerde şirket içi organizasyonu sağlamak ve yürütmek
- Mevcut ürünlerin geliştirilmesinde ve yeni ürün Ar- Ge faaliyetlerinde yapılan bütün çalışmaları proje haline getirmek ve yürütmek
- Yeni ürün projelerini oluşturmak, takibini yapmak, sonuçlandırmak

- Patent, Faydalı Model ve Marka başvurularını ve takibini yapmak
- Ar-Ge projeleri sonucunda çıkan ürünlere yönelik pazarlama aktivitelerini yürütmek
- Firmanın danışmanlığını yapmakta olduğu Müşterilerine TUBİTAK TEYDEB Ar-Ge projesi yazma konusunda danışmanlık vermek

Kasım 2005-Haziran 2007

OBİTEK LTD.ŞTİ

Ar-Ge Uzmanı

- Firma Ar-Ge projelerinde sorumluluğundaki iş paketlerini gerçekleştirmek ve Ar-Ge müdürüne raporlamak
- Patent, Faydalı Model ve Marka başvuru çalışmalarını yapmak

Eğitim

2013- 2021	BAŞKENT ÜNİVERSİTESİ (İşletme Doktora Programı/Pazarlama) <i>Doktora Tezi: Havayolu Sektöründe Müşteri Deneyimi Ve Müşteri Odaklı Marka Değerinin Marka Sadakatine Etkisinde Marka Güvenin Düzenleyici Rolü</i>
2011-2012	SABANCI ÜNİVERSİTESİ (Turquality Yönetici Geliştirme Programı) <i>Bitirme Projesi: Hidromek Strateji Yoklaması, Yönetici Geliştirme Programı Bitirme Projesi</i>
2008-2010	TOBB ETÜ (MBA) <i>Y.Lisans Bitirme Projesi: Endüstriyel Pazarlarda Gerçekleştirilen Reklam Faaliyetlerinin Farklı Müşteri Segmentleri Üzerine Etkileri</i>
2005-2008	ORTA DOĞU TEKNİK ÜNİVERSİTESİ (Biyoteknoloji, Yüksek Lisans) <i>Y. Lisans Tezi: Kağıt Tipi Tirosinaz Biyosensörünün Geliştirilmesi</i>
2000-2005	ORTA DOĞU TEKNİK ÜNİVERSİTESİ (Biyoloji, Lisans)
1993-2000	ANKARA ANADOLU LİSESİ (Mat-Fen, Almanca)

Sertifikalı Eğitimler

- SDG Impact Standards for Enterprises Training, Social Value International & EtkiYap, February 2024
- Social Value & SROI Accredited Practitioner Training, 10-26 January 2022, Online
- Sözleşme Yönetimi Eğitimi (6 Mayıs 2020)
- Pazarlama ve Müzakere Eğitimi (29 Nisan 2020)
- Stratejik Pazarlama Yönetimi, Gülderen Somar (3-4 Mayıs 2014)
- Pazar Tahminleme ve Pazar Potansiyeli Analizi, Türkiye Araştırmacılar Derneği (TÜAD), (30 Ekim 2013)
- %100 Memnun Eden İşletme Olmak ve Yeni Müşteri Odaklılık İlkeleri, ITEC (23-24 Şubat 2013)
- Stratejik Yönetim, KALDER (15 Eylül 2012)
- Müşteri Memnuniyeti Eğitimi, KALDER (12-13 Nisan 2012)
- AB Çerçeve Programları'na Proje Teklifi Hazırlama Eğitimi" 18/06/2007 ODTÜ KKM
- Adım Adım 7. Çerçeve Programı Eğitimi 23/02/2007 TUBİTAK
- İstatistikte Yeni Gelişmeler, Lisanüstü Yaz okulu, 14-27 Ağustos 2007, ODTÜ

- Fikri Haklar' a ilişkin Uyuşmazlıklarda Alternatif Çözüm Yolları , Ar-Ge Buluşlar,Patent Rekabet Gücü ve Uygulama Örnekleri 26/ 12/2007 ODTÜ Teknokent
- AB Hibe Projeleri için Proje Yönetimi ve Mantıksal Çerçeve Yaklaşımı, 9 Ekim -11 Aralık 2006 , TOBB Ekonomi ve Teknoloji Üniversitesi ,Ankara

Yayınlar, Tez ve Projeler

- Havayolu Sektöründe Müşteri Deneyimi ve Müşteri Odaklı Marka Değerinin Marka Sadakatine Etkisinde Marka Güvenin Düzenleyici Rolü, Doktora Tezi, Başkent Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Anabilim Dalı, Ağustos 2021
- Şenyurt Ö, Özden AT, Koç B, Eser Z. Avlanma Teorisi Perspektifinden Kadınların Online (Çevrimiçi) Alışveriş Tercihini Etkileyen Faktörler Arasındaki İlişkilerin İncelenmesi. 2. International EMI Entrepreneurship and Social Sciences Congress: Nevşehir; 09/11/2018 - 11/11/2018
- Özge Şenyurt, Füsun Eyidoğan, Remziye Yılmaz, M Tufan Öz, V Cengiz Özalp, Yakup Arıca, Hüseyin A Öktem, Development of a paper-type tyrosinase biosensor for detection of phenolic compounds, Biotechnology and Applied Biochemistry., Jan-Feb 2015;62(1):132-6, doi: 10.1002/bab.1246.
- Hidromek Strateji Yoklaması, Yönetici Geliştirme Programı Bitirme Projesi, Sabancı Üniversitesi, Mart 2012
- Hüseyin Avni Oktem , Özge Şenyurt , Füsun İnci Eyidogan , Ceren Bayraç and Remziye Yılmaz, Development of a laccase based paper biosensor for the detection of phenolic compounds, Journal of Food, Agriculture and Environment (JFAE), 2012, Vol. 10, Issue 2
- Endüstriyel Pazarlarda Gerçekleştirilen Reklam Faaliyetlerinin Farklı Müşteri Segmentleri Üzerine Etkileri, Y.Lisans Bitirme Projesi, TOBB ETÜ, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Eylül 2010
- Sivil ve Askeri Amaçlı Biyosensör Sistemlerinin Geliştirilmesi, H.A. Öktem, C. Karakaş, B. Yanıkömeroğlu, M. Kavruk, Ö. Şenyurt, 16. Ulusal Biyoteknoloji Kongresi Bildiri Kitabı , (2009), s.373-376.
- Kağıt Tipi Tyrosinaz Biyosensörünün Geliştirilmesi, Y. Lisans Tezi , ODTÜ, Fen Bilimleri Enstitüsü Biyoteknoloji Bölümü, Mayıs 2008
- Bitki Biyoteknolojisi ve Patent Hakları, Özge Şenyurt, Uğur G. Yalçın , Hüseyin Avni Öktem, 15.Ulusal Biyoteknoloji Kongresi, 28-31 Ekim 2007.
- Kağıt Tipi Tyrosinaz Biyosensörünün Geliştirilmesi, Ö.Şenyurt, Y. Arıca, H.Öktem, 15.Ulusal Biyoteknoloji Kongresi, 28-31 Ekim 2007.
- Bio-Balistik: Gen Transferi Amaçlı Mikroişlemci Kontrollü Partikül Bombardıman Sistemlerinin Tasarım Üretim ve Optimizasyonu , Hüseyin Avni Öktem, Sinan Vasfi, Didem Demirbaş, Özge Şenyurt, İrem Karamollaoğlu, 14. Ulusal Biyoteknoloji Kongresi, Bildiri ve Poster Kitabı, (2005), s.32.

Konferans, Kongre, Seminer ve Atölye

- 2. Uluslararası EMI Girişimcilik ve Sosyal Bilimler Kongresi, 9-11 Kasım 2018, Kapadokya/Nevşehir
- 17. Uluslararası Katılımlı İşletmecilik Kongresi, 26-28 Nisan 2018, Çeşme/İzmir
- 21. Pazarlama Kongresi , 28-30 Eylül 2017, Trabzon

- 20.Ulusal Pazarlama Kongresi, 10-13 Ekim 2015, Eskişehir
- 15.Biyoteknoloji Kongresi, 28-31 Ekim 2007, Antalya
- Uluslararası Akdeniz Eczacılık Kongresi ,13-16 Ekim 2006 ,Mersin Üniversitesi , Mersin
- 31.FEBS Uluslararası Biyokimya Kongresi,24-29 Haziran 2006,İstanbul
- Proje Yönetimi Semineri ve Çalıştay1, 25-26 Şubat 2006,ODTÜ,Ankara
- Tarımsal Biyoteknoloji Sempozyumu ,10-11 Eylül 2005,Sabancı Üniversitesi, İstanbul
- Teknoloji Transfer Ofisi Bilgi Günü (11.09.08/ODTÜ KKM)
- Fikri Mülkiyet Hakları Bilgi Günü (26.08.09/ODTÜ Teknokent)
- Yurtdışında ofis nasıl açılır? Bilgi Günü 26/03/2008 ODTÜ KKM
- Gıda ve Tekstil Sektörlerinde Yeni Teknolojiler 22/02/2008 ODTÜ KKM
- Yenilikçinin Günü Bilgi Günü 14/02/2008 TTGV

Program ve Proje Tecrübeleri

- **Stratejik Planlama ve Kurumsallaşma Projesi**_TARKEM,2021
- **Pazarlama Otomasyonu (Salesforce) Projesi**_YANMAR,2020
- **Müşteri Deneyimi Analiz Projesi**_YANMAR, 2020
- **Endüstriyel Motor Türkiye Pazar Araştırması**, YANMAR, 2018-2019
- **TURQUALITY Markalaşma Projesi** , T.C Ekonomi Bakanlığı- HİDROMEK, 2009-2017
- **Müşteri Segmentasyon Projesi** , HİDROMEK 2014
- **SAP CRM Projesi**, HİDROMEK 2011-2014
- **Proje'23** (Hidromek 2023 Stratejik Planı) , KALDER-HİDROMEK 2012-2013
- **SENSObiz – Askeri ve sivil alanda kullanıma uygun biyosensör geliştirilmesi**, TÜBİTAK-TEYBED, TTGV, NANObiz
- **CANLI KİTAP – Arttırılmış gerçeklik prensibine dayalı eğitim sistemlerinin geliştirilmesi**, TÜBİTAK-TEYBED, TTGV ve NANObiz
- **Gen Transferi Amaçlı Mikroişlemci Kontrollü Partikül Bombardıman Sistemlerinin geliştirilmesi**, TUBİTAK- OBİTEK , 2004-2007

Bilgisayar Tecrübesi

- MS Ofis (Word, Excel, PowerPoint, Access, Outlook, MS Project), İnternet Araçları
- SAP ERP, CRM
- iMindmap
- SPSS
- Salesforce

- Pardot Pazarlama Otomasyonu

Kişisel Bilgiler

Çalışma Dilleri	Türkçe (Ana Dili), İngilizce (İyi, YÖKDİL.82.5)
Gönüllü Tecrübeler	Ege ODTÜ Mezunlar Derneği, Yaren Kooperatif (Kurucu Ortak), İzmir Kurumsal İletişimciler Komitesi, 65+ Yaşlı Hakları Derneği
Hobiler	Yelken, Müzik (Ud ve Yan Flüt), Latin Dansları
Şoför Ehliyet	B
Doğum Tarihi	29.01.1982