



Öz Geçmişte Deneyimleri Detaylandırma Rehberi

ÖZ GEÇMİŞİNİ
GÜÇLENDİRMEK İSTEYENLER
İÇİN REHBER



Öz Geçmişte Deneyimleri Detaylandırırken Dikkat Etmen Gerekenler



1 Ünvanın görevleri her şirkette farklı olabilir.

YANI AHMET ŞİRKETİNDEKİ SATIŞ MÜDÜRÜYLE
MELİHA ŞİRKETİNDEKİ SATIŞ MÜDÜRÜNÜN
YAPTIĞI GÖREVLER BİRBİRİNDEN FARKLI
OLABİLİR. BU NEDENLE DENEYİM KISMINA
"SATIŞ MÜDÜRÜ" YAZIP GEÇMİYORUZ,
DETAYLANDIRIYORUZ.



Öz Geçmişte Deneyimleri Detaylandırırken Dikkat Etmen Gerekenler



2 Detaylandırırken görev tanımı içerisindeki yeni başvurduğumuz pozisyondaki görevde önemli olanları üste alıyoruz.

Kİ ÖZ GEÇMİŞİMİZİ İNCELEYEN İŞE ALIM UZMANI ÖNCELİKLE POZİSYONA UYGUN DENEYİMLERİMİZİ GÖRSÜN. BU DA MÜLAKATA DAVET EDİLME İHTİMALİMİZİ ARTIRSIN.



Öz Geçmişte
Deneyimleri Detaylandırırken
Dikkat Etmen Gerekenler



3 Varsa geçmiş başarılarımızı gösteren
• sayısal veriler kullanıyoruz.

ÇÜNKÜ VERİ KULLANMAK HER ZAMAN DİKKAT
ÇEKER.



Öz Geçmişte Deneyimleri Detaylandırırken Dikkat Etmen Gerekenler



- 4** Teknik bir pozisyonsa bu pozisyonda
- kullandığımız teknik becerileri mutlaka belirtiyoruz. Aynı şekilde soft beceriler kullandıysak bunları da vurguluyoruz.

ÖZEL BİR PORGRAM, SERTİFİKASYON VB. YA
DA ZAMAN YÖNETİMİ, PROJE YÖNETİMİ VB.



ÖRNEK DENEYİM DETAYLANDIRMA

SATIŞ MÜDÜRÜ

- Bölgesel satış stratejilerini geliştirdim ve uyguladım, pazar payını artırmak için yeni fırsatları belirledim.
- 10 kişilik satış ekibini yönettim, performanslarını izledim ve düzenli geri bildirim sağlayarak gelişimlerini destekledim.
- Anahtar müşterilerle uzun vadeli ilişkiler kurdum ve müşteri memnuniyetini sağlamak için çözümler ürettim.
- Aylık ve yıllık satış tahminleri hazırladım, satış performansını analiz ederek yönetime düzenli raporlar sundum.
- Rakip analizleri ve pazar araştırmaları yaparak yeni satış fırsatlarını belirledim ve stratejik planlar geliştirdim.
- Takım üyeleri için satış teknikleri, ürün bilgisi ve müşteri hizmetleri üzerine eğitim programları düzenledim.
- Satış hedeflerini belirledim, bu hedeflere ulaşmak için stratejik planlar yaptım ve uyguladım.
- Satış bütçesini yönettim, maliyetleri kontrol ettim ve bütçe hedeflerine uygun hareket ettim.
- Bölgesel satışları %25 artırarak yıllık 5 milyon TL ek gelir sağladım.
- Yıllık 50 yeni kurumsal müşteri kazanımı sağlayarak müşteri portföyünü %30 genişlettim.
- Satış ekibinin bireysel performanslarını %20 oranında artırarak ekip hedeflerine ulaşılmasını sağladım.
- Müşteri memnuniyet anketlerinde ortalama memnuniyet puanını %15 artırdım.
- Yeni ürün lansmanları ve çapraz satış stratejileri ile pazar payını %10 genişlettim.
- Satış süreçlerindeki verimliliği artırarak operasyonel maliyetleri %12 oranında azalttım.
- Salesforce ve HubSpot kullanarak müşteri ilişkilerini ve satış süreçlerini etkin bir şekilde yönettim.
- Satış verilerini analiz ederek stratejik kararlar aldım ve iş süreçlerini optimize ettim.
- Ekibin motivasyonunu ve bağlılığını artırarak yüksek performanslı bir çalışma ortamı sağladım.
- Dijital pazarlama kampanyaları ve sosyal medya stratejileri geliştirerek marka bilinirliğini artırdım.
- Anahtar müşterilerle etkili müzakere becerileri kullanarak karlı anlaşmalar yaptım.



ÖRNEK DENEYİM DETAYLANDIRMA

SATIŞ MÜDÜRÜ

- Bölgesel satış stratejilerini geliştirdim ve uyguladım, pazar payını artırmak için yeni fırsatları belirledim.
- 10 kişilik satış ekibini yönettim, performanslarını izledim ve düzenli geri bildirim sağlayarak gelişimlerini destekledim.
- Anahtar müşterilerle uzun vadeli ilişkiler kurdum ve müşteri memnuniyetini sağlamak için çözümler ürettim.
- Aylık ve yıllık satış tahminleri hazırladım, satış performansını analiz ederek yönetime düzenli raporlar sundum.
- Rakip analizleri ve pazar araştırmaları yaparak yeni satış fırsatlarını belirledim ve stratejik planlar geliştirdim.
- Takım üyeleri için satış teknikleri, ürün bilgisi ve müşteri hizmetleri üzerine eğitim programları düzenledim.
- Satış hedeflerini belirledim, bu hedeflere ulaşmak için stratejik planlar yaptım ve uyguladım.
- Satış bütçesini yönettim, maliyetleri kontrol ettim ve bütçe hedeflerine uygun hareket ettim.
- Bölgesel satışları %25 artırarak yıllık 5 milyon TL ek gelir sağladım.
- Yıllık 50 yeni kurumsal müşteri kazanımı sağlayarak müşteri portföyünü %30 genişlettim.
- Satış ekibinin bireysel performanslarını %20 oranında artırarak ekip hedeflerine ulaşılmasını sağladım.
- Müşteri memnuniyet anketlerinde ortalama memnuniyet puanını %15 artırdım.
- Yeni ürün lansmanları ve çapraz satış stratejileri ile pazar payını %10 genişlettim.
- Satış süreçlerindeki verimliliği artırarak operasyonel maliyetleri %12 oranında azalttım.
- Salesforce ve HubSpot kullanarak müşteri ilişkilerini ve satış süreçlerini etkin bir şekilde yönettim.
- Satış verilerini analiz ederek stratejik kararlar aldım ve iş süreçlerini optimize ettim.
- Ekibin motivasyonunu ve bağlılığını artırarak yüksek performanslı bir çalışma ortamı sağladım.
- Dijital pazarlama kampanyaları ve sosyal medya stratejileri geliştirerek marka bilinirliğini artırdım.
- Anahtar müşterilerle etkili müzakere becerileri kullanarak karlı anlaşmalar yaptım.



DAHA FAZLASI İÇİN BENİ TAKİP
ETMEYİ VE HİZMETLERİMİ İNCELEMİYİ
UNUTMAYINIZ;

HİZMETLERİM İÇİN:
ikokulu.org

İNSTAGRAM HESABIM İÇİN:
@ikokuluu

LINKEDİN HESABIM İÇİN:
@melihaakin

