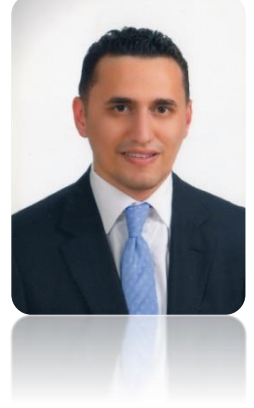


GÖKHAN NAMLI  
24/09/1985-İstanbul  
İdealtepe Avcılar Sok. Kardeşler Apt. No:50\3  
34841 Küçükyalı İstanbul  
Mobil: 0543 395 48 74  
E-mail: [gokhan.namli@outlook.com](mailto:gokhan.namli@outlook.com)  
Askerlik Durumu: Tamamlandı  
Sürücü Belgesi: B



## **Tecrübelerim**

### **Kıdemli İK Çözümleri Uzmanı**

#### **Kariyer.net Elektronik Yayıncılık ve İletişim Hizmetleri A.Ş.**

##### **09.2018- 01.02.2023 (4 yıl 4 ay ) İstanbul(Asya)- Türkiye Tam Zamanlı**

- Kariyer.net'in ürünleri, rekabet avantajları, kaynakları ve süreçleri hakkında müşterilere ikna edici bir şekilde sunum yapmaktan,
- Müşteriler tarafından gelen geri bildirimleri sistem ve destek ekipleri ile takip edilmesi ve çözüme ulaştırılmasından,
- Hedef müşterileri belirlemek, toplantı planlamak, teklif, satış ve anlaşma süreçlerini yönetmekten,
- CRM üzerinden potansiyel müşterileri oluşturmak, takip etmek ve güncel tutmaktan,
- Düzenli toplantılar planlayarak müşteri ihtiyaçlarını ve rekabet ortamını belirlemek, buna göre müşteriye özel stratejiler sunmak,
- Saptanan ihtiyaçlara yönelik satış planları oluşturmak,
- Yeni satış fırsatları bulmak için rakipleri ve pazarları takip etmek,
- Satışları yönetmek, büyümeyi sağlamak ve satış hedeflerini yerine getirmekten sorumluydum.

### **Portföy Uzmanı**

#### **Apsiyon Bilişim Sis. San. ve Tic A.Ş.**

##### **01.2018-08-2018 (8 ay) İstanbul(Asya)- Türkiye Tam Zamanlı**

- Şirket değerlerini koruyup mevcut portföyünü yönetmek ve müşteri portföyünü geliştirerek şirketi sahada en iyi şekilde temsil etmekten,
- Potansiyel sağlayabilecek bağımsız kanallar yaratarak, referans akışını hızlandırmaktan,
- Proje bazlı satışlara yönelik araştırmalar yapmaktan,
- Sorumlu olduğum bölgede aktif ziyaretler ve aktiviteler yaparak satış potansiyeli yaratmaya yönelik sürekli yeni fırsatlar geliştirmekten,
- Şirket satış hedefleri ile uyumlu bireysel hedeflerimi gerçekleştirmekten sorumluydum.

### **Portföy Yetkilisi**

#### **Yapı Ve Kredi Bankası A.Ş.**

##### **08.2013-12-2017 (4 yıl 4 ay ) Kocaeli-Türkiye Tam Zamanlı**

- Şirket hedefleri doğrultusunda, aktif olarak satış ve pazarlama faaliyetlerinde bulunarak hedeflerine yönelik çalışmalar yapmak,
- Şirketin kurumsal yapısı ve hizmet kalitesini müşterilere tanıtmak,

- Yeni müşteri kazanımı amacıyla müşteri ziyaretlerinde bulunmak,
- Müşteri Portföyü oluşturmak,
- Mevcut müşterileri takip etmek,
- Oluşturulacak müşteri portföyünü yönetmek,
- Talep edilen raporları hazırlamak ve hazırlanmasına yardımcı olmaktan sorumluydum.

### **Müşteri Hizmetleri Elemanı**

**Anadolubank A.Ş.**

**09.2010-12-2012 (2 yıl 4 ay ) Kocaeli-Türkiye Tam Zamanlı**

- Bankanın belirlemiş olduğu kalite standartlarına uygun olarak telefon bankacılığının gerektirdiği tüm işlemlerde müşteri çağrılarını karşılayarak müşteri memnuiyet yaratmak. Bankanın kredi ve sigorta ürünlerinin tanıtımını ve pazarlaması sağlayarak bankaya ek gelir sağlamaktan sorumluydum.

### **EĞİTİM**

2022-Devam ediyor

**İstanbul Üniversitesi (İkinci Üniversite)**  
**Bilgisayar ve Bilişim Teknolojileri**  
**Fakültesi**

2008-2010

Bilgisayar Programcılığı  
**Anadolu Üniversitesi**  
**İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi,**

2005-2008

İşletme (Türkçe)  
**Kocaeli Üniversitesi (MYO)**  
**Mesleki Eğitim Fakültesi,**

2002-2005

İşletme (Türkçe)  
**Üsküdar Ticaret Meslek Lisesi**  
**Muhasebe**

### **Bilgisayar Bilgisi**

#### **Microsoft Office Programları**

- Word (İleri)
- Excel (ileri)
- Powerpoint (İleri)
- SQL

#### **Wep Programlama**

- HTML
- HTML5
- CSS
- JavaScript

#### **Muhasebe Programları**

- Eta, (İyi Derecede)

- Logo (İyi Derecede)
- SAP CRM Modülü

### **Yabancı Dil**

- İngilizce (Seviye C1)

### **Sertifikalar**

- Zor Müşterilerle Başa Çıkma Yöntemleri
- Satış Teknikleri
- Segem
- Temel Bankacılık

### **Hobilerim**

Spor, Kitap Okumak, Sinema-Tiyatro İzlemek, Ekonomi-Finans Dergi, Bülten, Seminer, TV

### **Kişisel Özelliklerim**

Güçlü İletişim, Takım Çalışmasına Yatkın, Self Motivated, Baskı Altında Çalışabilen, Etkileyici ve Pratik Çözüm Üretebilen, Analitik ve Girişken