

# Berksu İÇLİ

30 yaşında, Bekar, Erkek

Uyruk : T.C.  
Doğum Yeri / Tarihi : Sivas/Türkiye - 16.05.1985  
Askerlik Durumu : Yapıldı. (Terhis Tarihi: 16.01.2011, Çukurca/Hakkari)



## İletişim Bilgileri

Cep Telefonu : +90 (532) 200-06-85  
E-posta : berksuicli@gmail.com  
Ev Adresi : Güvenevler Mah. Gelincik Sok. Yıldız Apt. 1/3  
Kavaklıdere, Çankaya / Ankara / Türkiye

## Sosyal Ağ Hesapları

LinkedIn : <http://www.linkedin.com/in/berksuicli>

## Deneyim Bilgisi

### Yurtdışı Satış ve Pazarlama Direktörü

KARBA Otomotiv Makina Sanayi ve Ticaret Ltd. Şti., Ankara / Türkiye [21.07.2015 - .....] - Geliş Nedeni: Transfer

[BBA Grup Şirketleri iştirakidir.]

- Raporlamayı direk olarak yönetim kurulu başkanına yapmakla beraber sorumluluklarım;
- Ulusal düzeydeki kurumsal pazarlama stratejileri ile uyumlu bir şekilde şirketin pazarlama planının tanımlanması, oluşturulması ve uygulanmasını sağlamak
- Genel Müdür ile beraber şirketin hizmet ve/veya ürün portföyü için pazarlama plan ve stratejilerinin hazırlanmasını sağlamak,
- Şirketin çıkarları doğrultusunda departmanın bütçesinin hazırlanması, gözlemlenmesi ve yürütülmesini sağlamak
- Kendi sorumluluğundaki ekibin ve ekipmanların yönetimi,
- Pazarlama faaliyetlerinin karlılık analizini yapmak ve kontrol etmek;
- Şirketin diğer birimleri ile faaliyetlerini koordine etmek.

### İş Geliştirme Müdürü

OPAL ON PREFABRİK YAPILAR İNŞAAT SAN. VE TIC. A.Ş., Ankara / Türkiye [21.07.2014 - 21.07.2015] - Geliş Nedeni: Transfer

[ONUR Taahhüt A.Ş. iştirakidir.]

- Şirket bünyesinde fikir üretmek, stratejiler oluşturmak, niş sektör ve ürünleri araştırmak, firma bünyesindeki ilgili departmanlar arasında koordinasyonu sağlamak ve buna bağlı olarak yeni projeler üretmek.
- Organizasyon için stratejik planlar üretmek.
- Müşteri portföyünü genişletmek için sektörde araştırmalar yapmak.
- Yeni iş alanları tespit etmek, ürün geliştirmek, rekabeti analiz edebilmek için pazar araştırmaları yapmak.
- Firmalara verilecek olan tekliflerin planlamasını yapmak.
- Yıllık verilen teklif ve yapılan satışların analizlerini yaparak, teklif ve satış bölüme ile değerlendirmek, strateji belirlemek ve uygulayarak bunları Genel Müdüre raporlamak.
- Rakip şirketler ve pazardaki aktiviteler hakkında araştırmalar yapmak.
- Firmanın içinde bulunduğu rekabete dayalı sektörde niş özellikler taşıyan alanları keşfedip, bu konularda uygun projeleri tasarlamak ve proje yönetimini yürütebilmek.
- Pazardaki hedef şirketlerin üst düzey karar mercileri ile ve sektördeki/kamu kuruluşlarındaki uzman kişilerle ve uluslararası düzeyde iş adamları ile temaslara kurmak.
- Kurumun vizyonunu ve hedeflerini tespit etmek, takip etmek ve uygulamak.
- Yukarıda yapılan işlerle ilgili Genel Müdüre bilgi vermek.
- Belirtilen görev ve sorumluluklar ile ilgili olarak her türlü bilgiyi istendiği takdirde üstlerine aktarmak/raporlamak.
- Her türlü belge, yazışma, sözleşme, rapor vb. evrakı düzenli bir biçimde dosyalamak ve muhafaza etmek.
- Müşterilerin firmaya ulaşmasını sağlayacak, sosyal medyada firma tanımı için çalışmalar yapmaktayım.

### Yurtdışı Satış ve Pazarlama Müdürü

ORAY PREFABRİK A.Ş., Ankara / Türkiye [12.12.2012 - 21.07.2014] Geliş Nedeni: Transfer

- Yurtdışı pazar araştırmasının yapılması,
- Potansiyel ülkelerin belirlenip, uygun firmalar ile iletişime geçilmesi,
- Müşteri/saha yöneticilerine yön vermek, aktivitelerini planlamak, performanslarını takip etme,
- Detaylı faaliyet planlarını ve bütçelerini hazırlama,
- İstihbarat sorumlusu ile işbirliği içinde müşteri kredi ve risk yönetimi
- Müşteri-Sipariş veri-tabanının güncel tutulmasını sağlamak ve analizi görevlerini ifa ettim.

### Satış ve Pazarlama Müdür Yardımcısı

OPAL ON PREFABRİK YAPILAR İNŞAAT SAN. VE TIC. A.Ş., Ankara / Türkiye [11.03.2011 - 12.12.2012] Ayrılış nedeni: Transfer

[ONUR Taahhüt A.Ş. iştirakidir.]

- Satış hedeflerinin belirlenmesinde gerekli ön çalışmaları ve bütçeleme,
- Pazardaki gelişmeleri değerlendirme,
- Müşteri/saha yöneticilerine yön vermek, aktivitelerini planlamak, performanslarını takip etme,
- Ürün ve hizmet kalitesinin takibini yapmak, düzenli ve gerektiğinde saha çalışmalarına katılma,
- Satış kanallarından gelen bilgi ile ürün yönetimine katkıda bulunma,
- Detaylı faaliyet planlarını ve bütçelerini hazırlama,
- İstihbarat sorumlusu ile işbirliği içinde müşteri kredi ve risk yönetimi
- Müşteri-Sipariş veri-tabanının güncel tutulmasını sağlamak ve analizi görevlerini ifa ettim.

## Ar-Ge Proje Yöneticisi, Yönetim Temsilcisi, İş Sağlığı ve Güvenliği'nden Sorumlu Baş Mühendis

IPB Çelik Döküm Metal Makina Sanayi ve Tic. A.Ş., Ankara / Türkiye [01.06.2009 - 01.07.2010] Ayrılış nedeni: Askerlik

- İş Sağlığı ve Güvenliğiyle ilgili tüm çalışmalarda,
- ISO 9001:2008, 18001,14001 ve 10002 Yönetim Sistemlerinin kurulumu ve çalıştırılması,
- ÇED vb. lisans başvurularının hazırlanmasında
- AB, KOSGEB ve TÜBİTAK hibe projelerinin alt yapı çalışmalarında,
- Hammadde ve depo optimizasyonunda,
- Firma içi entegrasyon çalışmalarında,
- Verimlilik arttırma ve kaizen çalışmalarında,
- Toplam kalite yönetimi çalışmalarında,
- Tedarik zinciri ve kurumsal müşteri yönetimi entegrasyonunda,
- İhale dosyalarının hazırlanmasından üretim planlamaya kadar olan sürecin tümünde,
- Stratejik planlama ve kurumsal yapı kazanma ile ilgili tüm süreçlerde,
- Makina, teçhizat alımı ile ilgili tüm süreçte görev yaptım.

### Eğitim

#### Yüksek Lisans - Executive MBA

York University, Executive MBA, Los Angeles / California / ABD Devam Ediyor

#### Yüksek Lisans

Başkent Üniversitesi, Endüstri Mühendisliği, Ankara / Türkiye - 2012

#### Lisans

Başkent Üniversitesi, Endüstri Mühendisliği, Ankara / Türkiye - 2009

#### Lise

Denizli Anadolu Lisesi, Fen Bilimleri Anadolu Lisesi -Y. Dille Öğretim Yapan Resmi Liseler, Denizli / Türkiye - 2003

### Yabancı Diller

#### İngilizce

Okuma Seviyesi (Çok iyi), Yazma Seviyesi (Çok iyi), Konuşma Seviyesi (Çok iyi) - Tüm Eğitim Hayatım Boyunca

#### Rusça

Okuma Seviyesi (İyi), Yazma Seviyesi (İyi), Konuşma Seviyesi (İyi) - Ankara, TÖMER

#### Fransızca

Okuma Seviyesi (İyi), Yazma Seviyesi (İyi), Konuşma Seviyesi (Orta) - Ankara, Fransız Kültür Merkezi

### Staj Bilgisi

#### 1-) Modern Beton San. ve Tic. A.Ş. - Denizli Çimento Bünyesinde -İsteğe Bağlı Stajdır.-

Denizli / Türkiye [ 01.07.2008 - 01.08.2008, 1 Ay ]

- İsteğe Bağlı Stajdır. -

Sistemin analizi, bilgi-belge akışı sisteminin optimizasyonu ve kapasite hesaplarının bütçeleme sistemiyle entegrasyonun sağlanması ile ilgili faaliyet ve sorumluluk aldım.

İletişim adresi: <http://www.denizlicimeto.com.tr> , <http://www.modernbeton.com.tr> ;

#### 2-) Denizli Cam San. Ve Tic. A.Ş. - ŞİŞECAM - İsteğe Bağlı Stajdır.-

Denizli / Türkiye [ 01.01.2008 - 01.02.2008 , 1 Ay ]

- İsteğe Bağlı Stajdır. -

Düzeltilici hareketler, gelişim ve durum raporlaması ile ilgili faaliyet ve sorumluluklar aldım. İletişim

adresini <http://www.denizlicam.com> ; Sektör : Cam Sanayi

#### 3-) Vestel Beyaz Eşya Sanayi ve Ticaret A.Ş.

Manisa / Türkiye [ 01.08.2007 - 01.09.2007 , 1,5 Ay ]

Yönetim Planlama, bütçeleme ve ekonomik çözümler ile ilgili faaliyet ve sorumluluklar aldım.

İletişim adresi <http://www.vestel.com.tr> ; Sektör: Beyaz Eşya Sanayi

#### 4-) Er-Bakır Elektrolitik Bakır Mamul. A.Ş.

Denizli / Türkiye [ 01.06.2007 - 01.07.2007 , 1 Ay ]

Üretim planlaması, üretim programlarının hazırlanması ve izlenmesi. Malzeme gereksiminin planlanması. Stok kontrol, üretim çizelgeleme ve görevlendirme ile ilgili faaliyet ve sorumluluklar aldım.

İletişim adresi <http://www.erbakir.com.tr> ; Sektör : Elektrolitik Bakır Mamul Sanayi

#### 5-) Er-Bakır Elektrolitik Bakır Mamul. A.Ş. -İsteğe Bağlı Stajdır.-

Denizli / Türkiye [ 01.07.2005 - 01.08.2005 , 1 Ay ]

- İsteğe Bağlı Stajdır. -

Kalite kontrol sisteminde geliştirici ve düzeltici faaliyetler ile ilgili faaliyet ve sorumluluklar aldım. İletişim adresi

http://www.erbakir.com.tr ; Sektör : Elektrolitik Bakır Mamul Sanayi

#### 6-) Ozan Üretim Ve Ev Tekstil Ürünleri Dış Tic. Ltd. Sti. -İsteğe Bağlı Stajdır.-

Denizli / Türkiye [ 01.06.2005 - 01.07.2005 , 1 Ay ]

- İsteğe Bağlı Stajdır. -

Malzeme taşıma donatı ve yöntemleri, kolaylıklann yerleştirilmesi ve malzeme akışının belirlenmesi, çalışma yeri tasarımı ile ilgili faaliyet ve

sorumluluklar aldım. http://www.ozanteks.com.tr ;

### Dil Eğitimleri

#### Fransızca Dil Kursu

Fransız Kültür Merkezi, ANKARA, 2005

#### Fransızca Dil Eğitimi

Başkent Üniversitesi - BÜDAM, 2006

#### Rusça Dil Eğitimi

TÖMER, 2007

#### Rusça Dil Eğitimi

Başkent Üniversitesi - BÜDAM -, 2008

### Sınavlar

#### İşyeri Hekimliği ve İş Güvenliği Uzmanlığı

SGK, 2011 (71)

C Sınıfı İş Güvenliği Uzmanı

### Sertifikalar

#### ISO 9001:2008 Kalite Yönetim Sistemi İç Tetkikçi Sertifika

(ETİK Tasarım Danışmanlık Eğitim Üretim Ltd. Şti., 2010)

#### 14001 Çevre Yönetim Sistemi İç Tetkikçi Sertifikası

(ICT SERT EĞİTİM DANIŞMANLIK LTD. ŞTİ., 2011)

#### ISO 19011 İç Denetçi Sertifikası

(ICT SERT EĞİTİM DANIŞMANLIK LTD. ŞTİ., 2011)

#### 18001 OHSAS İş Sağlığı ve Güvenliği Yönetim Sistemi İç Tetkikçi Sertifikası

(ICT SERT EĞİTİM DANIŞMANLIK LTD. ŞTİ., 2011)

#### ISO 20000 Bilgi Teknolojileri Hizmet Yönetim Sistemi İç Tetkikçi Sertifikası

(ICT SERT EĞİTİM DANIŞMANLIK LTD. ŞTİ., 2011)

#### ISO 27000 Bilgi Güvenliği Yönetim Sistemi İç Tetkikçi Sertifikası

(ICT SERT EĞİTİM DANIŞMANLIK LTD. ŞTİ., 2011)

#### ITIL V1-V2-V3

(ICT SERT EĞİTİM DANIŞMANLIK LTD. ŞTİ., 2011)

#### ISO 10002 Müşteri Memnuniyeti ve Şikayetleri Yönetim Sistemi İç Tetkikçi Sertifikası

(ICT SERT EĞİTİM DANIŞMANLIK LTD. ŞTİ., 2011)

## Referanslar

### Tekin ÖZEN

Opal On Prefabrik Yapılar İnşaat San. ve Tic. A.Ş. - Üst Düzey Yönetici  
E-Posta : tozen@cetinonur.com.tr | GSM : +90 533 925 9046

### Murat HAS

ORAY Prefabrik A.Ş. - Üst Düzey Yönetici  
E-Posta : murathas@hotmail.com | GSM : +90 533 341 02 15

### Bülent YILDIRIM

IPB Çelik Döküm Metal Makina San. ve Tic. A.Ş. - Üst Düzey Yönetici  
E-Posta : info@ipb.com.tr | GSM : +90 532 701 5001

### İrem PORA

IPB Çelik Döküm Metal Makina San. ve Tic. A.Ş. - Üst Düzey Yönetici  
E-Posta : info@ipb.com.tr | GSM : +90 533 607 4750

### Şerif PORA

Yüksel Proje Uluslararası A.Ş. - Üst Düzey Yönetici  
+90 312 495 70 00

### Prof. Dr. Gönül İÇLİ

Pamukkale Üniversitesi - Akademisyen  
E-Posta : gicli@pau.edu.tr | GSM : +90 542 264 41 50

### Prof. Dr. Berna Dengiz

Başkent Üniversitesi - Akademisyen  
+90 312 246 66 66

## Diğer

Sürücü Ehliyet Sınıfı	: B
Seyahat Edebilirlilik	: Evet
Yurt Dışı Deneyimi	: Var
Sigara Kullanımı	: Hayır
Sağlık Problemi	: Yok
Çocuk	: Yok
Burslar ve Alınan Ödüller	: <ul style="list-style-type: none"><li>Başkent Üniversitesi, %25 başarı bursu,</li><li>York Üniversitesi, %85 üstün başarı bursu</li></ul>
Üye Olunan Dernek / Kulüpler	: <ul style="list-style-type: none"><li>Başkent Üniversitesi Verimlilik Topluluğu kurucu üyesi,</li><li>Mühendisler Odası üyesi EİM - MEDAK,</li><li>KALDER,</li><li>WWF ve</li><li>UNICEF</li></ul>
Notlar	: <ul style="list-style-type: none"><li>2007-2008-2009 eğitim öğretim yılı Başkent Üniversitesi Öğrenci Konsey Başkanı ve</li><li>Endüstri Mühendisliği Öğrenci Temsilcisi.</li></ul>
Hakkında	: Firmanıza maksimum marjinal katkıyı, edinmiş olduğum iş deneyimi ile akademik bilgi ve becerilerimle sağlayacağıma inancım sonsuzdur.

## Yetkinlikler / Bilgisayar Bilgisi

### İş Geliştirme

Çok iyi, 2-5 yıl

### Sözleşme Müzakereleri

Çok iyi, 2-5 yıl

### Satış ve Pazarlama

Çok iyi, 2-5 yıl

### Pazarlama Stratejileri

Çok iyi, 2-5 yıl

### Yöneticilik

Çok iyi, 2-5 yıl

### Proje Yönetimi

Çok iyi, 2-5 yıl

### İhale Yönetimi

Çok iyi, 2-5 yıl

### İnşaat Yönetimi

Çok iyi, 2-5 yıl

### Pazar Araştırması

Çok iyi, 2-5 yıl

### İş Stratejisi

Çok iyi, 2-5 yıl

### Uluslararası Satış ve Pazarlama

Çok iyi, 2-5 yıl

### İş Analizi

Çok iyi, 2-5 yıl

### Yeni Pazar Geliştirme

Çok iyi, 2-5 yıl

### Mühendislik

Çok iyi, 10 yıldan fazla

### Endüstri Mühendisliği

Çok iyi, 10 yıldan fazla

### İş Süreçleri Yönetimi

Çok iyi, 10 yıldan fazla

### Sosyal Medya Pazarlama

Çok iyi, 10 yıldan fazla

### Değer Yönetimi

Çok iyi, 2-5 yıl

### İş Sağlığı ve Güvenliği

Çok iyi, 2-5 yıl

### Autocad

Çok iyi, 10 yıldan fazla

\*\* CV tipografi Trebuchet MS