

HARUN SÖYLEMEZ

0 (506) 042 00 42

harunn.soylemez@icloud.com

01.01.2000

Fetih Mahallesi

Kesin Sokak

1 / 12

Karatay

Konya

HAKKIMDA

Satış ve mağaza yönetimi alanlarında edindiğim deneyimle birlikte, ekip koordinasyonu, hedef odaklı çalışma ve müşteri memnuniyeti sağlama konularında güçlü bir yaklaşım geliştirdim. Yöneticilik görevim süresince ekip motivasyonu ve performans yönetimi konusunda etkin çözümler ürettim. Stratejik düşünme becerim sayesinde satış süreçlerine değer katan adımlar attım. Takım ruhuna önem veren, gelişime açık ve yenilikçi projelere katkı sağlayabilecek bir profesyonelim. Kendi gelişimime katkı sunacak, yeni projelerle kendimi daha da ileriye taşıyabileceğim iş fırsatlarında yer almayı amaçlıyorum.

DENEYİM

Mağaza Müdürü — 2024-2025

Mağaza operasyonlarının tüm süreçlerinden sorumlu olarak; satış hedeflerinin gerçekleştirilmesi, müşteri memnuniyetinin en üst düzeyde sağlanması ve ekibin etkin bir şekilde yönetilmesi görevlerini yürüttüm. Günlük, haftalık ve aylık satış analizlerini yaparak performans artırıcı aksiyonlar aldım. Ekip üyelerinin eğitim ve gelişim süreçlerini planlayarak iş verimliliğini destekledim. Stok yönetimi, ürün yerleşimi ve kampanya planlamalarını şirket hedefleri doğrultusunda organize ettim. Aynı zamanda üst yönetime düzenli raporlama yaparak mağazanın finansal ve operasyonel durumunu takip ettim. Problem çözme, liderlik ve iletişim becerilerimle mağaza içinde sürdürülebilir bir başarı kültürü oluşturdum.

Satış Danışmanı (Müşteri Hizmetleri) — 2021-2024

Müşteri ihtiyaçlarını analiz ederek uygun ürün ve hizmet çözümleri sundum. Aktif satış ve kampanya tanıtımları ile satış hedeflerinin gerçekleştirilmesine katkı sağladım. Satış sonrası destek ve müşteri memnuniyeti odaklı hizmet anlayışıyla güvene dayalı ilişkiler kurarak marka sadakatini artırmaya yönelik çalışmalar yürüttüm.

EĞİTİM

Anadolu Üniversitesi - Halkla İlişkiler ve Reklamcılık — Devam Ediyor
Necmettin Erbakan Üniversitesi - Adalet Meslek Yüksekokulu — 2020

BECERİLER

Güçlü ikna kabiliyeti ve iletişim becerisi

Takım yönetimi ve liderlik

Satış stratejileri geliştirme

Hedef ve sonuç odaklı çalışma disiplini

Müşteri ilişkileri yönetimi

Dijital pazarlama bilgisi

ÖDÜLLER

Satış ve Pazarlama Sertifikası — Türk Telekom

DSL / TV Satış Ödülü — Türk Telekom