AHMET YILMAZ

SATIŞ DANIŞMANI

- +90 555 987 65 43
- ahmetyilmaz@email.com



ÖZET

Perakende ve teknoloji mağazacılığı alanında 6 yıllık deneyime sahip, ikna kabiliyeti yüksek bir satış profesyoneliyim. Müşteri ihtiyaçlarını doğru analiz ederek nokta atışı ürün eşleştirmesi yapma ve mağaza içi müşteri deneyimini iyileştirme konularında uzmanım. Dinamik çalışma ortamlarına hızla uyum sağlayan ve aylık satış kotalarını istikrarlı bir şekilde aşan bir çalışma disiplinine sahibim

İŞ DENEYIMLERI

Kıdemli Satış Danışmanı

Şubat 2021 – Günümüz

Teknosa

- Yüksek marjlı çapraz satış (cross-sell) tekniklerini stratejik olarak uygulayarak, ek garanti ve aksesuar satışlarını hedeflerin %30 üzerinde başarıyla artırdım ve aylık kârlılık oranına direkt katkı sağladım.
- Mobil iletişim ve bilgisayar kategorilerinde uzman teknik danışmanlık hizmeti sunarak, karmaşık ürün gruplarında müşteri kararsızlığını %15 oranında azalttım ve anlık satış dönüşüm oranını yükselttim.
- Yeni işe alım ve mağaza içi oryantasyon süreçlerinde aktif rol alarak, iki dönemlik mentörlük programı ile yeni danışmanların ortalama aylık satış performansını %10 seviyesinde yukarı taşıdım.

Satış Temsilcisi

Haziran 2018 – Ocak 2021

LC Waikiki

- Müşteri memnuniyetini ön planda tutarak aktif satış gerçekleştirme ve kabin/kasa süreçlerine destek olma.
- Mağaza içi kampanyaların müşterilere etkili bir şekilde duyurulmasını sağlama.
- Şikayet ve iade süreçlerini şirket politikalarına uygun şekilde, müşteri odaklı bir dille yönetme.

Çağrı Merkezi Satış Yetkilisi

Temmuz 2016 – Mayıs 2018

Digiturk

- Potansiyel müşterilere telefon yoluyla ulaşarak paket ve kampanya tanıtımları yapma.
- Mevcut abonelerin taahhüt yenileme süreçlerini yöneterek müşteri kaybını (churn) önleme.
- Günlük arama ve satış hedeflerini raporlayarak takım liderine sunma.

EĞITIM

Anadolu Üniversitesi

Eylül 2012 - Haziran 2016

Lisans • Halkla İlişkiler ve Tanıtım

YETENEKLER

Satış Teknikleri: Sıcak satış, çapraz satış ve ikna yönetimi.

Teknoloji: MS Office (Excel, Word), SAP ve Nebim V3 perakende programlarına hakimiyet

İletişim: Diksiyonu düzgün, empati yeteneği yüksek ve çözüm odaklı yaklaşım

Organizasyon: Takım çalışmasına yatkınlık ve zaman yönetimi.

DILLER

Türkçe	Ana Dil
İngilizce	İleri