



GÖKHAN AKDAĞ

Genel Müdür Yardımcısı | Satış · Pazarlama · E-Ticaret · Perakende · Global Marka Yönetimi

☎ 0532 643 60 98 ✉ gokhan.akdag.ga@gmail.com 🌐 www.gokhanakdag.com

103	700+	135	+%87	+%500	~\$100M+	3
Faaliyet Ülkesi	Aktif Mağaza	Yeni Mağaza Açılışı	Net Revenue Growth	E-Ticaret Büyümesi	Ticari Hacim	mlr
						₺
						Yıllık Yönetilen Bütçe

UZMANLIK ALANLARI

- P&L Management
- Commercial Strategy
- Revenue Growth & Scaling
- Retail Expansion & Ops
- Retail KPI Management
- Store Productivity Opt.
- E-Commerce Management
- Marketplace Management
- Digital Marketing
- Performance Marketing
- SEO / SEM
- CRM & Loyalty Programs
- Omnichannel Commerce
- Customer Acquisition (CAC)
- CLV Optimization
- Conversion Rate Opt. (CRO)
- Brand Strategy
- Global Market Development
- B2B & Private Label Dev.
- Product Development
- Organizational Transformation
- KPI System Design
- Budget & Forecast Mgmt
- Influencer & Creator Economy
- Celebrity Collaborations
- PR & Earned Media
- ATL / BTL / TTL Campaigns

TEKNOLOJİ & ARAÇLAR

- ERP Sistemleri
- CRM Platformları
- Google Analytics / GA4
- Google Ads / Meta Ads
- TikTok Ads / YouTube Ads
- Marketplace Yönetimi
- E-Ticaret Altyapıları
- BI & Raporlama Araçları

YÖNETİCİ ÖZETİ

Satış, pazarlama, e-ticaret ve global perakende alanlarında 15 yılı aşkın üst düzey yöneticilik deneyimiyle; birden fazla sektörde yüz milyonlarca dolarlık gelir büyümesine, onlarca ülkede marka varlığı kurulmasına ve organizasyonların köklü dönüşümüne liderlik eden bir icra yöneticisiyim. Girdiğim her şirkette ölçülebilir izler bıraktım: markalar büyüdü, sistemler kuruldu, ekipler güçlendi.

Yönetim tarzımın özü: veriyi strateji haline getirmek, stratejiyi eyleme dönüştürmek ve eylemi ölçülebilir büyümeye bağlamak. Hem vizyoner hem de uygulayıcıyım — büyük resmi görürken operasyonun detayına inebilirim.

- P&L & Ticari Liderlik:** ~100M \$+ ticari hacim ve 3 milyar ₺ yıllık bütçe yönetimi. Birden fazla şirkette satış, pazarlama ve e-ticareti tek P&L çatısında birleştiren entegre ticari yapılar sıfırdan kurdum. Gelir büyümesini yalnızca satış baskısıyla değil; fiyat mimarisi, ürün mix yönetimi ve kanal optimizasyonu ile sistematik olarak elde ettim.
- Satış & Revenue:** Net revenue'da +%87, LFL ciroda +%65, yeni kategorilerde +%120 büyüme. Her büyüme rakamının arkasında sistematik bir strateji var: doğru ürün, doğru kanal, doğru zamanlama.
- Perakende Operasyonu:** 18 ayda 135 mağaza açılışı — ortalama 3 günde 1 mağaza. 700+ mağazalık operasyonda retail productivity, ATV, UPT ve LFL metriklerini sürekli optimize ettim. Mağazaları birer gelir merkezi olarak yönetir; her konumun ticari potansiyelini maksimize ederim.
- E-Ticaret:** Sıfırdan kurduğum e-ticaret sistemlerinde +%500 büyüme. CAC, ROAS, conversion rate, CLV ve AOV metriklerini merkeze alarak dijital ticaret ekosistemi inşa ettim. UK, Fransa, ABD ve Suudi Arabistan'da uluslararası e-ticaret kanalları açtım.
- CRM & Müşteri:** CRM altyapılarını sıfırdan kurdum. RFM segmentasyonu, loyalty programları ve retention modelleriyle müşteri ömrü değerini artırdım; churn'ü azalttım. Müşteriyi bir işlem değil, uzun vadeli gelir kaynağı olarak görürüm.
- Pazarlama Stratejisi & Marka Konumlandırma:** Birden fazla markayı sıfırdan konumlandırıdım veya köklü markaları başarıyla yeniden konumlandırıdım. Tüketici araştırması, rekabetçi analiz ve segment hedeflemesini birleştiren bütünsel mark a mimarileri oluşturdum. Loris'i Türkiye'nin en trend parfüm markası, Zeki'yi global premium plaj giyim kategorisinde Chanel grubu markasıyla aynı çizgiye taşıdım. Marka değerini hem ticari büyümeyle hem de duygusal bağlılıkla inşa ederim: doğru hikaye,

EĞİTİM

Aydın Adnan Menderes Üni.

Sosyoloji – Yüksek Lisans
2011–2015 | 98/100
Sosyal Bilimler Enstitüsü 1.cisi

Anadolu Üniversitesi

Sosyoloji – Lisans
2012–2016 | 88/100
Onur Derecesi

Çanakkale 18 Mart Üni.

Çalışma Ekonomisi & End.İlş.
2006–2010 | 73/100

DİLLER

İngilizce — İleri (C1)
Almanca — Orta (B1)
Rusça — Temel (A2)
Arapça — Temel (A2)

SERTİFİKALAR

McKinsey Forward Program
McKinsey & Company · 2022

Performance Marketing
LABA · 2023

Stratejik Pazarlama
LABA Turkey · 2023

Brand Management
LABA Turkey · 2022

Digital Marketing Strategy
Google · 2021

E-Commerce Management
LABA Turkey · 2022

Digital Marketing Analytics
LABA Turkey · 2022

Advanced SEO & SEM
Udemy · 2022

Advanced Social Media Ads
Udemy · 2022

AKADEMİK

Konuşmacı — Stockholm Uni.
Surveillance Studies · 2019

Konuşmacı — Aalborg Uni.
Nordic Soc. Assoc. · 2018

Katılımcı — Aarhus Uni.
2018

doğru mecra, doğru zamanlama. ATL'den BTL'ye, sosyal medyadan uluslararası PR'a, influencer ekonomisinden celebrity iş birliklerine kadar 360° pazarlama ekosistemini entegre biçimde yönetirim. Instagram'da +%400 büyüme, aylık 60–100M organik görüntülenme ve Vogue/Elle/The Sun gibi A-grade medyada earned media üretimi bu yaklaşımın somut çıktıları.

- ◆ **Marka & PR:** Türk markalarını Vogue, Vogue International, Elle gibi dünyanın en prestijli yayınlarına taşıdım. Mert Alaş, İrina Shayk, Berfu Yenenler, Danla Bilic gibi isimlerle ölçülebilir marka iş birlikleri geliştirdim. 6 ay boyunca Türkiye'nin en trend kozmetik markası konumunu korudum.
- ◆ **Global Büyüme:** Bir markayı 70'ten 103 ülkeye taşıdım; distribütörlük, franchise ve e-ticaret kanallarıyla 33 yeni pazara giriş yaptım. Her pazara özgü entry stratejisi, fiyat mimarisi ve kanal yapısı oluşturdum.
- ◆ **Organizasyon Kurma:** 250 kişilik satış + 20 kişilik pazarlama ekibini sıfırdan kurdum ve yönettim. KPI bazlı performans sistemleri, OKR yapıları ve kariyer gelişim çerçeveleri tasarladım. Ekipleri yöneticiye bağımlı yapıdan bağımsız, sistem odaklı organizasyona dönüştürdüm.

PROFESYONEL DENEYİM

Genel Müdür Yardımcısı — Satış, Pazarlama & E-Ticaret

LORIS PARFÜM | Temmuz 2024 – Mart 2026 | İstanbul

Türkiye parfüm sektörünün en hızlı büyüyen markalarından birinde; satış, pazarlama, perakende, e-ticaret, CRM, B2B, Private Label ve global büyüme süreçlerinin tamamından sorumlu olarak C-suite düzeyde görev aldım. İcra Kurulu Başkan Vekili olarak şirketin stratejik karar mekanizmalarında aktif rol üstlendim. Bu dönemde Loris, Türkiye'nin en tanınan ve en trend parfüm markalarından biri haline geldi.

• Satış Performansı & Revenue KPI'ları

+%37 Total Sales Volume	+%22 LFL Sales Volume	+%65 LFL Net Revenue
+%87 Total Net Revenue	+%120 New Category Revenue	+%500 E-Commerce Revenue

- ★ **Net Revenue +%87** — sadece hacim değil, kaliteli büyüme: marj ve mix yönetimiyle birlikte kurulandı
- ★ **LFL Net Revenue +%65** — aynı mağazalarda ciro büyümesi; fiyat mimarisi, basket yönetimi ve kampanya disipliniyle elde edildi
- ★ **LFL Sales Volume +%22** — birim verimliliği artarken adet büyümesi de sağlandı; satış baskısı değil strateji odaklı
- ★ **New Category Revenue +%120** — yeni ürün kategorilerini 6 ay içinde ana gelir kaynaklarından birine dönüştürdüm
 - Pricing architecture kurdum: 3 katmanlı fiyat yapısı (premium / mainstream / value) ile hem penetrasyon hem de marj optimizasyonu sağladım; average basket size %34 arttı.
 - Campaign architecture tasarladım: yıllık 52 haftalık kampanya takvimi, sezonluk aksiyonlar ve performans tetikleyicileri içeren bir sistem kurdum; sell-through rate %91'e ulaştı.
 - Product mix management: yüksek marjlı SKU'ların toplam satış içindeki payını %18'den %31'e çıkardım; category champion ürünleri sezon boyunca öne alan planogram stratejileri geliştirdim.
 - Revenue forecasting: aylık ve haftalık satış tahmin modelleri kurdum; gerçekleşme sapması %5'in altına indi, bütçe planlaması disiplini artı.
 - Upselling ve cross-selling sistemleri: mağaza personelinin ortalama işlem değerini (ATV) artırmasını sağlayan eğitim ve teşvik modelleri geliştirdim.

• Retail Expansion & Perakende Operasyon KPI'ları

135 Yeni Mağaza Açılışı	700+ Aktif Mağaza	3 gün Ort. Açılış Temposu	18 ay Süre	%91 Sell-Through Rate
-----------------------------------	-----------------------------	-------------------------------------	----------------------	---------------------------------

- ★ **135 mağaza / 18 ay** — Türkiye parfüm perakende tarihinin en hızlı mağazalaşma süreçlerinden biri
- ★ **Retail Productivity Index** — mağaza başı ciro, m² başına gelir ve işgücü verimliliği takip sistemi kurdum; en düşük performanslı %20 mağazada hedeflenen iyileştirme 3 ayda sağlandı
- ★ **Footfall-to-Conversion Rate** — giriş-satın alma dönüşümünü takip eden sistem kurdum; dönüşüm oranını ortalama %4,2 puan artırdım
- Mağaza başı P&L yönetimi: her mağaza için ayrı ciro, maliyet ve kârlılık takibi; düşük performanslı mağazalarda aksiyon planı, potansiyel yüksek mağazalarda yatırım kararı sistemi kurdum.
- A/B/C mağaza segmentasyonu: 700+ mağazayı ciro potansiyeli, lokasyon kalitesi ve büyüme hızına göre sınıflandırdım; kaynak dağılımını bu segmentasyona göre optimize ettim.
- Store opening SOP: lokasyon analizi → pazar fizibilitesi → kiralama müzakeresi → inşaat → ön açılış eğitim → soft launch → grand opening zincirini standartlaştırdım; açılış başına ortalama hazırlık süresini %35 kısalttım.
- ATV (Average Transaction Value) & UPT (Unit Per Transaction): mağaza başı ATV ve UPT hedefleri belirledim, haftalık takip mekanizması ve personel bazlı prim sistemi kurdum.
- NPS (Net Promoter Score) takibi: mağaza ziyareti sonrası müşteri memnuniyet ölçümü devreye aldım; en yüksek NPS'e sahip mağazaların uygulama farklılıklarını diğer lokasyonlara yaydım.
- Shrinkage & Loss Prevention: envanter doğruluk oranını %94'ten %98,5'e çıkaran stok sayım protokolleri ve sistem kontrolleri devreye alındı.
- Visual Merchandising standardı: marka kimliğiyle uyumlu, satış artırıcı planogram rehberleri ve periyodik VM denetim sistemi oluşturdum.

• E-Ticaret & Digital Commerce KPI'ları

+%500 E-Commerce Revenue	Sıfırdan Kurulan Sistem	4 Ülke UK · FR · US · SA	↑CRO Conversion Rate Opt.	↓CAC Müşteri Edinim Mal.
------------------------------------	-----------------------------------	------------------------------------	-------------------------------------	------------------------------------

- ★ **E-Commerce Revenue +%500** — altyapı, lojistik, kampanya mimarisi ve uluslararası entegrasyonla birlikte sıfırdan büyütüldü
- ★ **CAC (Customer Acquisition Cost) optimizasyonu** — kanal bazında CAC takip sistemi kurdum; en verimsiz %30 harcamayı keserek aynı bütçeyle %60 daha fazla müşteri edindim
- ★ **ROAS (Return on Ad Spend)** — Google Ads, Meta, TikTok ve YouTube'da ROAS odaklı kampanya yönetimi; en yüksek dönüşüm sağlayan segment ve yaratıcı kombinasyonları tespit edip bütçeyi oraya kaydırdım
- ★ **Conversion Rate Optimization (CRO)** — ürün sayfası, sepet ve checkout akışlarını A/B testlerle optimize ettim; site genelinde dönüşüm oranını %2,1'den %4,8'e çıkardım
- ★ **CLV (Customer Lifetime Value)** — ortalama CLV'yi ilk 12 ayda %43 artırdım; RFM segmentasyonu ve kişiselleştirilmiş retention akışlarıyla sağlandı
- AOV (Average Order Value): bundle teklifleri, ücretsiz kargo eşiği optimizasyonu ve upsell algoritmaları ile AOV'yi %28 artırdım.
- Repeat Purchase Rate: ilk alımdan sonraki 90 gün içinde ikinci alım yapan müşteri oranını %19'dan %34'e çıkardım; otomatik e-mail, SMS ve push akışlarıyla sağlandı.
- Cart Abandonment Rate: terk edilen sepet geri kazanım otomasyon akışları kurdum; terk edilen sepetin %22'si satışa dönüştürüldü.
- Uluslararası e-ticaret: UK, Fransa, ABD ve Suudi Arabistan'da lokalize mağazalar açtım; yerel ödeme yöntemleri, kargo partnerleri ve gümrük entegrasyonları tamamlandı.
- Marketplace yönetimi: Trendyol, Hepsiburada ve Amazon'da mağaza optimizasyonu, reklam yönetimi ve algoritma uyumlu içerik stratejisi; tüm zamanların en çok satan parfümlerinden biri haline gelen ürün başarısında doğrudan sorumluluk.
- SEO & Organik Trafik: ürün sayfaları ve içerik stratejisiyle organik trafiği %180 artırdım; ödeme yapmadan gelen dönüşümlü trafiğin toplam içindeki payını ikiye katladım.
- Email Marketing: liste segmentasyonu, kişiselleştirme ve A/B testlerle email açılma oranını sektör ortalamasının 2 katına çıkardım.

• Pazarlama, Marka & İletişim KPI'ları

+%400 Instagram Takipçi	60–100M Aylık Görüntülenme	6 Ay Türkiye'nin En Trend Markası	Vogue+ Int'l Media Coverage
-----------------------------------	--------------------------------------	---	---------------------------------------

- ★ **Instagram +%400 büyüme** — organik içerik, UGC yönetimi, creator ekosistemi ve paid social kombinasyonu; rakiplerin büyüme hızının 3 katı
- ★ **Aylık 60–100M organik görüntülenme** — reklam harcaması olmadan elde edilen erişim; kreatif içerik stratejisi ve viral dinamiklerin yönetimiyle
- ★ **6 ay Türkiye'nin en trend kozmetik markası** — Google Trends, sosyal dinleme araçları ve satış verisiyle doğrulanmış, sektörde eşî görülmemiş sürdürülmüş trend liderliği
- ★ **Earned Media Value** — Vogue, Vogue International, Elle gibi prestijli yayınlarda editöryal görünürlük; ödenen reklam bedelinin onlarca katı değerinde kazanılmış medya
- Brand Awareness & Brand Equity takibi: aylık marka bilinirliği araştırmaları, share of voice ölçümü ve marka algı skoru takip sistemleri kurdum; markayı 18 ay içinde Türkiye'nin en yüksek aklı gelen parfüm markaları arasına taşıdım.
- Media ROI analizi: TV, açık hava, YouTube ve influencer kampanyalarının maliyet-etkinliğini ölçüp karşılaştırdım; en düşük ROI'ye sahip kanallardan kaynakları en yüksek ROI kanallarına aktardım.
- Creator Economy & Affiliate: Loris Club platformunu kurdum — Türkiye parfüm sektörünün en büyük creator ve affiliate ekosistemi; 1.000+ içerik üreticisiyle çalışan, performans bazlı ölçülebilir satış çıktısı üreten bir sistem.
- Celebrity & Influencer seçimi: Berfu Yenenler, Danla Bilic, Yasmin Erbil iş birlikleri; her seçimde hedef kitle örtüşme skoru, engagement rate ve tahmini satış katkısı modeli kullandım.
- TV Kampanyaları: uluslararası prodüksiyon standartlarında reklam filmleri tasarladım; GRP hedefleme ve frekans optimizasyonu ile geniş kitle erişimi sağladım.
- Performance Marketing: multi-channel attribution modeli kurdum; her reklam kanalının satışa katkısını doğru ölçerek bütçe dağılımını haftalık optimize ettim.
- NPS & Customer Satisfaction: müşteri memnuniyeti ve marka sadakatini düzenli ölçtüm; NPS skoru sektör ortalamasının %40 üzerinde seyretti.

• CRM & Müşteri Analitiği KPI'ları

- ★ **CRM Sıfırdan Kurulum** — POS, e-ticaret, mobil uygulama ve dijital kanallarla tam entegrasyon; birleşik müşteri profili oluşturuldu
- ★ **RFM Segmentasyonu** — Recency / Frequency / Monetary bazlı 8 segment; her segmente özel iletişim, teklif ve retention stratejisi
- ★ **CLV +%43 artış** — 12 aylık süreçte; loyalty programı ve kişiselleştirilmiş akışların katkısıyla
- Churn Prediction Model: kayıp riski taşıyan müşterileri 30 gün önceden tespit eden erken uyarı sistemi; win-back kampanyalarıyla churning müşterilerin %31'i kurtarıldı.
- Retention Rate: düzenli alım frekansını artıran abonelik seçenekleri, sadakat puanı ve kişiselleştirilmiş teklif sistemi; yıllık retention rate %58'den %74'e çıktı.
- Segment edilmiş iletişim: e-mail açılma oranı sektör ortalaması %18 iken sistemimizde %41'e ulaştı; SMS tıklama oranı %6,3 ile benchmark'ın 2 katı.
- First-Party Data stratejisi: cookie sonrası dönem için güçlü first-party veri altyapısı kurdum; reklam hedefleme doğruluğunu artırırken KVKK uyumunu sağladım.

• Global Büyüme & B2B KPI'ları

103 Faaliyet Ülkesi	+33 Yeni Pazar	2 hft PL Onay Süresi	45 gün PL Teslimat	%60 Sektör Ort. Altında
-------------------------------	--------------------------	--------------------------------	------------------------------	-----------------------------------

- ★ **70 → 103 ülke** — 18 aylık süreçte 33 yeni pazara giriş; her pazar için özelleştirilmiş entry stratejisi, fiyat mimarisi ve dağıtım modeli
- ★ **Distributor Performance KPI** — partner bazında aylık satış hedefi gerçekleşmesi, NPS, pazar payı ve büyüme hızı takibi; düşük performanslı partnerlerin %40'ı değiştirildi veya iyileştirildi

- ★ **Private Label: 2 hftada onay, 45 günde teslimat** — sektör ortalamasının %60 altında süreç süresi; rekabetçi üstünlük ve müşteri bağlılığı sağlandı
- Market Entry ROI: her yeni pazara girişte yatırım geri dönüş süresi (payback period) ortalama 8 ayın altında gerçekleşti; hedef 12 ay olarak belirlenmiş, sürekli aşıldı.
- B2B Pipeline Yönetimi: kurumsal müşteri edinme sürecini CRM'e entegre ettim; satış döngüsü süresini %35 kısalttım, kapanma oranını %22'den %38'e çıkardım.
- Wholesale Kanal: B2B satışlar toplam gelir içindeki payını 2 katına çıkardı; yeni ticari hacim yaratıldı, perakende kanalına bağımlılık azaldı.

• Organizasyonel Dönüşüm & Liderlik KPI'ları

- ★ **250 kişilik satış org. + 20 kişilik pazarlama ekibi** — sıfırdan kuruldu, yönetildi ve sürdürülebilir performans kültürü oluşturuldu
- ★ **Ekip Attrition Rate %43 azaltıldı** — İnsan & Kültür departmanı kurularak işe alım kalitesi ve onboarding süreci iyileştirildi
- KPI bazlı performans sistemi: tüm satış ve pazarlama ekibi için bireysel hedefler, haftalık takip mekanizması ve bağlantılı prim yapıları tasarlandı; ekip performans skoru %28 arttı.
- Sales Productivity: temsilci başına aylık ciro %31 arttı; bu artışın %60'ı eğitim ve coaching sistemlerinden, %40'ı araç ve süreç iyileştirmelerinden kaynaklandı.
- OKR Sistemi: şirket genelinde hedefleri hizalayan, şeffaf ve ölçülebilir OKR yapısı kurdum; departmanlar arası uyum skoru anlamlı biçimde yükseldi.
- Loris Kampüsü: üretim, Ar-Ge, marka deneyimi ve ticari operasyonların entegre edildiği stratejik yatırım projesinde sıfırdan yer aldım; proje gereksinimleri ve fonksiyonel tasarım süreçlerine liderlik ettim.

Pazarlama Direktörü

ZEKİ TRİKO | Ocak 2021 – Temmuz 2024 | İstanbul

Türkiye'nin 60+ yıllık köklü premium plaj giyim markasında kapsamlı bir yeniden yapılanma dönemine liderlik ettim. Marka DNA'sını koruyarak onu global premium moda dünyasının gündemine taşıdım. Galeries Lafayette Paris'ten Dubai Mall'a, Miami'den Vogue editörlerine kadar uzanan bir yolculukla Zeki'yi Türkiye'nin uluslararası arenada en güçlü plaj giyim markalarından birine dönüştürdüm.

• Satış & Revenue KPI'ları

+%50 LFL Sales Volume (Offline)	+%135 LFL Net Revenue (Offline)	+%200 E-Com YoY Growth
25 Premium Mağaza Açılışı	\$150M+ Ulaşılan Yıllık Ciro	3 Fashion Week Şehri

- ★ **LFL Net Revenue +%135** — aynı mağazalarda ciro büyümesi; premium fiyatlama, mix yönetimi ve marka algı artışının birleşik etkisi
- ★ **LFL Volume +%50** — marka gençleştirme ve hedef kitle genişletmenin satışa dönüşümü; yeni müşteri kazanımı ile mevcut müşteri frekans artışı
- ★ **E-Commerce +%200 yıllık büyüme** — sıfırdan kuruldu; ilk yıl hedef aşıldı, ikinci yıl uluslararası kanallara genişletildi
- ★ **\$150M+ yıllık ciro** — Türkiye plaj giyim pazarında premium segmentin tartışmasız lider markası konumuna taşındı
- Galeries Lafayette Paris, Dubai Mall ve Miami'de açılan 25 mağaza ile global premium perakende ağı oluşturuldu; her lokasyon için fizibilite ve marka uyum analizi yapıldı.
- Chanel grubunun ERES markasıyla aynı premium perakende lokasyonlarında ve aynı fiyat diliminde konumlandırma başarıldı; bu karşılaştırmayı analistler ve sektör medyası teyit etti.
- ERP kurulumu ve lojistik dönüşüm: operasyonel maliyet %22 azaldı, stok doğruluk oranı %96'ya çıktı.

• Marka, PR & International KPI'ları

- ★ **Miami + Milano + Paris Fashion Week** — 3 Fashion Week şehrinde aktivasyon; her biri entegre media stratejisiyle desteklendi, toplam earned media değeri kampanya bütçesinin 8 katına ulaştı

- ★ **Vogue / Elle / The Sun / Daily Mirror** — Türk markasının uluslararası A-grade medyada sistematik görünürlüğü; bu kapsamda yer alan ilk Türk markalarından biri
- Mert Alaş (dünyanın en prestijli fotoğrafçılarından), Irina Shayk ve Jon Kortajarena ile çekimler: marka algısını global luxury standartlarına taşıdı.
- Brand Equity artışı: marka değer araştırmalarında Zeki'nin premium algı skoru 3 yılda %67 arttı; hedef kitlede 'premium / uluslararası' çağrışım dominant hale geldi.

Kıdemli Pazarlama ve Medya Müdürü

LELAS PARFÜM | Temmuz 2017 – Ocak 2021 | İstanbul

Şirketler grubunun pazarlama, medya, reklam, dijital satış ve perakende büyüme süreçlerini yönetirken grubun tarihinin en hızlı büyüme dönemine liderlik ettim. Bu süreçte hem ölçeklenebilir pazarlama sistemleri kurdum hem de 220 mağaza açılışını destekleyen iletişim altyapısını inşa ettim.

220 Mağaza Açılışı	17 Ülke Int'l Perakende	~\$80M Satış & Paz. Hacmi	E-com Sıfırdan Kurulum	%200+ Digital Revenue Büyümesi
------------------------------	-----------------------------------	-------------------------------------	----------------------------------	--

- ★ **220 mağaza açılışı** — pazarlama, lansman iletişimi ve marka standartları tarafında tam sorumluluk; her açılış için ayrı lokasyon stratejisi
- ★ **17 ülkede perakende yapılanması** — uluslararası marka iletişimi, market-specific içerik ve lokalizasyon stratejileri yönetildi
- ★ **~\$80M pazarlama & satış hacminde bütçe yönetimi** — ATL/BTL/TTL dağılımı, ROI takibi ve kanal optimizasyonu
- Google Ads ve Meta Ads kampanyalarını ROAS odaklı yönettim; dijital reklam verimliliğini %65 artırdım — aynı bütçeyle çok daha fazla dönüşüm sağlandı.
- Saha satış eğitim programı: ürün bilgisi, müşteri deneyimi ve satış kapama tekniklerini kapsayan sistematik müfredat kurdum; programı tamamlayan temsilcilerin ATV'si kontrol grubuna göre %24 yüksek seyretti.
- Influencer Marketing programı: Türkiye'de bu alanın ilk kurumsal uygulamalarını hayata geçiren ekiplerde yer aldım; creator seçimi, brief yönetimi ve performans ölçümünü standartlaştırdım.
- Private Label: uluslararası B2B müşteriler için ürün geliştirme projelerinde strateji ve iletişim katkısı sağladım; yeni gelir akışları yaratıldı.

Pazarlama Müdürü

YAYINCILIK / MEDYA GRUBU | Ocak 2014 – Temmuz 2017

Medya ve yayıncılık ekosisteminde pazarlama, dijital iletişim ve uluslararası telif süreçlerini yöneterek sektörün dijital dönüşüm sürecini yakından deneyimledim.

- Dijital medya kanalları ve sosyal medya yönetimi: içerik stratejisi, yayın takvimi ve topluluk yönetimi.
- Google Ads kampanyaları ve dijital reklam ROI takibi: dönüşüm bazlı optimizasyon, A/B test ve raporlama.
- Uluslararası telif & yayın hakları: müzakere, hukuki prosedürler ve lansman planlaması.
- PR ve itibar yönetimi: kriz iletişimi dahil kapsamlı medya ilişkileri.
- Türkiye'de influencer marketing'in kurumsal uygulamalarını başlatan öncü ekiplerde yer aldım; bu alanda erken uzmanlık geliştirdim.

Satış ve Pazarlama Müdürü

N11 HOTEL | Ocak 2012 – Aralık 2013 | İstanbul

Türkiye'de premium butik otelcilik kategorisinin öncü isimlerinden N11 Hotel'de, markanın satış ve pazarlama mimarisini sıfırdan inşa ettim. Standart otel deneyiminin çok ötesinde bir konaklama konsepti tasarladım: konukların sadece gecelediği değil, hikaye yaşadığı, ayrılırken geri dönmek istediği bir marka yarattım. Bu vizyon hem doluluk oranlarına hem de marka algısına doğrudan yansdı.

• Marka Konumlandırma & Konsept Geliştirme

- ★ **'Deneyim Odaklı Konaklama' Konsepti** — Türkiye butik otelcilik sektöründe bu kavramı ilk sistematik biçimde uygulayan markalardan biri; konuğun tüm duyularına hitap eden, kişiselleştirilmiş bir konaklama modeli
- Marka kimliği, iletişim dili ve görsel tasarım sistemini baştan kurdum; otelin her temas noktasını (rezervasyon, karşılama, oda deneyimi, check-out, takip iletişimi) marka vaadi etrafında hizaladım.
- Premium segmentteki hedef kitle profilini detaylı araştırdım: iş seyahati yapan üst düzey yöneticiler, tasarıma ve özgünlüğe değer veren gezginler ve özel kutlama arayan çiftler olmak üzere 3 ana segment tanımladım; her segmente özel iletişim ve satış stratejisi geliştirdim.
- Uluslararası butik otel referanslarını (Firmdale Hotels, Design Hotels koleksiyonu, Small Luxury Hotels) analiz ederek N11'in Türkiye'deki karşılığını tasarladım; markayı global premium kategorisiyle aynı standartta konumlandırımdım.
- Otelinizi 'nerede kaldığınızdan' çok 'nasıl hissettiğiniz' dönüştüren bir marka anlatısı geliştirdim; bu hikaye basın materyallerinden sosyal medyaya, concierge iletişiminden odadaki el yazılı notlara kadar tutarlı biçimde yansıdı.

• Satış Stratejisi & Gelir Yönetimi

- ★ **Yıllık %98 doluluk oranı** — Türkiye premium butik otel segmentinin en yüksek doluluk oranlarından biri; rekabet yoğun İstanbul pazarında sürdürülebilir biçimde korundu
- ★ **RevPAR & ADR optimizasyonu** — dinamik fiyatlandırma modeli ve kanal bazlı gelir optimizasyonu; oda başına geliri maksimize eden haftalık fiyat revizyonları
- Revenue management sistemi kurdum: yoğun dönem / düşük dönem fiyat yapıları, erken rezervasyon primleri ve son dakika doldurucu fiyatlardan oluşan dinamik fiyatlandırma modeli.
- Kurumsal satış portföyü oluşturdum: düzenli iş seyahati yapan şirketlerle yıllık anlaşmalar kurguladım; kurumsal kanalın toplam doluluk içindeki payını %40'a çıkardım ve gelir tabanının istikrarını artırdım.
- OTA (Online Travel Agency) stratejisi: Booking.com, Expedia ve Tripadvisor platformlarında profil optimizasyonu, rating yönetimi ve dinamik fiyat entegrasyonu kurdum; organik arama sıralamasını kategori içinde ilk 3'e taşıdım.
- Turizm operatörleri ve seyahat acenteleriyle B2B ortaklıklar geliştirdim; butik otelin özel tur paketlerine dahil edilmesini sağladım, yeni müşteri akışı yarattım.
- Özel etkinlik & MICE satışları: küçük ölçekli kurumsal toplantılar, özel kutlamalar ve butik davetler için ayrı bir satış paketi geliştirdim; yüksek marjlı bu segment toplam gelirin %18'ine ulaştı.

• Pazarlama & Dijital Görünürlük

- Marka hikayesini PR materyallerine dönüştürdüm; lifestyle ve seyahat dergilerinde editöryal yer aldım — ödenen reklam bedelinin kat kat üzerinde earned media değeri yaratıldı.
- Sosyal medya stratejisi: o dönemde Türkiye'de henüz kurumsal düzeyde kullanılmayan Instagram ve Pinterest'i marka vitrinine dönüştürdüm; otelin görsel kimliğini dijital platformlarda güçlü biçimde sergiledim.
- Konuk deneyimi içerikleri: kaldıktan sonra paylaşım yapan misafirlerin ürettiği içerikleri (UGC) sistematik biçimde yönettim; organik referans trafiği oluştu, pazarlama maliyeti azaldı.
- Tripadvisor & Google yorum yönetimi: her yoruma kişiselleştirilmiş yanıt politikası uyguladım; ortalama puanı 4,8'in üzerinde tutarak rakipler arasında en yüksek skoru korudum.

• Sürdürülebilirlik & Sosyal Sorumluluk

- ★ **Organik & Sıfır Atık Projesi** — Türkiye otelcilik sektöründe bu alanda öncü uygulamalardan biri; 2012 yılında henüz sektörde 'sürdürülebilir turizm' kavramı yerleşmemişken hayata geçirildi
- Otelin mutfak ve operasyonunda organik tedarik zinciri kurdum; yerel ve mevsimsel ürünleri tercih eden bir F&B modeli geliştirdim.
- Atık yönetimi, enerji verimliliği ve su tasarrufu protokolleri oluşturdum; hem çevresel etkiyi azalttım hem de operasyonel maliyetleri düşürdüm.
- Sürdürülebilirlik yaklaşımını marka iletişiminin ayrılmaz parçası haline getirdim; çevre bilincine sahip gezginler segmentinde güçlü bir çekim unsuru yarattım.

Creative, Social Media ve Interactive alanlarında faaliyet gösteren Dada İstanbul bünyesinde; Gavia Works (kreatif ajans), Dada Mutfak (gastronomi & içerik platformu) ve Seyahathane (seyahat & yaşam tarzı medyası) olmak üzere üç alt şirketin tüm operasyonel, stratejik, kreatif ve kurumsal süreçlerini üstlendim. Ajansı kurumsallaştırmış, proje bazlı yapıdan; sistematik süreçlere, güçlü müşteri portföyüne ve tanımlı büyüme modeline sahip bir organizasyona dönüştürdüm. Aynı zamanda Senior Editor sıfatıyla içerik üretiminin editöryal kalitesini bizzat yönettim.

• Ajans Kuruluşu & Organizasyonel Yapı

- ★ **3 Alt Şirket — Sıfırdan Kurulan Organizasyon** — her birinin kendi iş modeli, gelir yapısı ve operasyonel çerçevesi ayrı ayrı tasarlandı ve hayata geçirildi
- Departman mimarisi kurdum: Creative, Strategy, Social Media, Interactive, Editorial ve Client Relations fonksiyonlarını net sorumluluklar ve iş akışlarıyla yapılandırdım; departmanlar arası koordinasyon kayıplarını minimize eden senkronizasyon sistemleri oluşturdum.
- Müşteri yönetim sistemi geliştirdim: brief alma, proje planlama, onay süreçleri, teslimat ve faturalama aşamalarını kapsayan standart proje yönetimi çerçevesi; müşteri memnuniyeti ve teslimat zamanlamasında güvenilirlik oranı anlamlı biçimde arttı.
- Finansal yönetim yapısı: bütçeleme, proje kârlılık takibi, kaynak tahsisi ve nakit akış yönetimini sistematize ettim; şirketin mali sürdürülebilirliğini sağladım.
- İşe alım ve yetenek geliştirme: kreatif endüstriye özgü seçim kriterleri geliştirdim; genç yetenekleri yapıya kazandırıp mentorluk ettim — birçok ekip üyesi kariyerinin ilerleyen yıllarında sektörde önemli pozisyonlara yükseldi.
- Kalite kontrol sistemi: her çıktı için müşteriye sunulmadan önce dahili inceleme ve geri bildirim süreçleri tanımladım; hata oranını düşürdüm, yeniden çalışma maliyetini azalttım.

• Kreatif Strateji & Kampanya Yönetimi

- Birden fazla sektörden (FMCG, gastronomi, seyahat, kültür-sanat, kurumsal) müşteri için entegre reklam ve iletişim kampanyaları tasarladım ve uyguladım.
- Creative brief geliştirme sürecini standartlaştırdım: hedef kitle analizi, rekabetçi konumlandırma, mesaj hiyerarşisi ve başarı kriterleri içeren yapılandırılmış brief formatı müşteri iletişimini netleştirdi, yaratıcı sürecin verimliliğini artırdı.
- Marka kimliği geliştirme projeleri: logotype, tipografi, renk sistemi, görsel dil ve uygulama rehberlerinden oluşan kapsamlı brand identity çalışmaları yürüttüm.
- Stratejik içgörü geliştirme: pazar araştırmaları, focus group bulgularını ve tüketici davranış analizlerini yaratıcı stratejiye dönüştüren bir metodoloji kurdum.
- Multi-platform kampanyalar: TV, açık hava, dijital, sosyal medya ve aktivasyon kanallarını entegre eden 360° iletişim planları geliştirdim; kanallar arası mesaj tutarlılığını ve amplifikasyonunu yönettim.

• Social Media & Digital Leadership

- Türkiye’de sosyal medya pazarlamasının henüz profesyonelleşmediği 2009–2012 döneminde kurumsal düzeyde sosyal medya stratejisi geliştiren öncü ajanslardan biri olarak konumlandırımdı Dada İstanbul’u.
- Facebook, Twitter ve yükselen Instagram platformlarında marka varlığı yönetimi, içerik takvimi ve topluluk büyütme stratejileri geliştirdim; bu alanda erken uzmanlaşma sayesinde müşterilere rekabetçi avantaj sağladım.
- Interactive & dijital projeler: web site tasarımı, landing page optimizasyonu, e-posta kampanyaları ve dijital aktivasyon projelerini yönettim.
- Sosyal medya ölçümleme ve raporlama çerçevesi kurdum: erişim, etkileşim, duygu analizi ve dönüşüm metriklerini kapsayan aylık performans raporları müşterilerin yatırım getirisini somut verilerle görmesini sağladı.

• Editorial & İçerik Üretimi

- Senior Editor olarak tüm yazılı içerik süreçlerini bizzat yönettim: marka manifestoları, kampanya copywriting, sosyal medya içerikleri, blog yazıları, basın bültenleri ve kurumsal iletişim metinleri.
- Dada Mutfak platformu için gastronomi odaklı editoryal içerik ekosistemi kurdum: sef röportajları, tarif içerikleri, restoran incelemeleri ve gastronomi kültürü yazıları; platformun okuyucu tabanı ve marka iş birliği sayısı hızla büyüdü.
- Seyahathane için seyahat kültürü ve yaşam tarzı odaklı içerik mimarisi tasarladım; yerel ve uluslararası destinasyon içerikleri, özgün seyahat hikayeleri ve pratik rehberlerden oluşan bir medya formatı geliştirdim.
- Sponsorluk ve ortaklık paketleri hazırladım: markalar için medya değeri, kitle demografisi ve içerik uyumu analizlerini kapsayan profesyonel sunum kitapçıkları; kurumsal iş birlikleri ve reklam gelirleri bu çalışmalar sayesinde sistematize edildi.
- Kurumsal içerik kütüphanesi oluşturdum: oryantasyon materyalleri, departman el kitapları, süreç akışları ve şirket politika belgeleri — bu içerikler hem iç iletişimi güçlendirdi hem de kurumsallaşmanın somut çıktıları haline geldi.

• Uluslararası Organizasyon & Etkinlik Yönetimi

- ★ **Expo Katar, Expo Dubai & Euroasia** — 3 uluslararası büyük ölçekli fuar ve kongreni A'dan Z'ye yönettim; her biri farklı ülke, kültür ve lojistik gereksinimler içeriyordu
- Expo Katar organizasyonu: Katar'daki uluslararası ticaret fuarında Türk katılımcılar için stand tasarımı, iletişim materyalleri, B2B buluşma programı ve fuarın tüm lojistiğini koordine ettim.
- Expo Dubai: Dubai'deki sektörel fuarda marka temsili, sahne programı, basın yönetimi ve katılımcı deneyimini kapsayan eksiksiz organizasyon yönetimi.
- Euroasia Fuarı: Avrupa-Asya köprüsündeki bu platformda çok kültürlü katılımcı profiline uygun içerik ve iletişim stratejileri geliştirdim; farklı dil ve kültürel bağlamlarda çalışma deneyimi edindim.
- Organizasyon yönetiminde tedarikçi seçimi, bütçe kontrolü, zaman çizelgesi yönetimi, risk planlaması ve kriz anında hızlı çözüm üretme becerilerimi sistemli biçimde geliştirdim.

Pazarlama Uzman Yardımcısı

ONTEX GLOBAL – CANBEBE | 2010 – 2012

Global FMCG devinin Türkiye operasyonunda profesyonel kariyerimin temel taşlarını attım. Stajdan hızla uzman yardımcılığına yükselen performans sergiledim.

- Marka konumlandırma ve branding çalışmaları: tüketici araştırmaları, rakip analizi ve marka algı ölçümü.
- Outdoor reklam kampanyaları planlaması ve yönetimi; TV reklam prodüksiyonlarında aktif rol.
- PR ve kurumsal iletişim: marka görünürlüğünü destekleyen medya ilişkileri ve basın yönetimi.
- 2009'da Pazarlama Stajyeri, 2010'da Uzman Yardımcısı: gösterilen yüksek performans ve inisiyatifle hızlı kariyer geçişi.