

Ayşe Yılmaz

Satış ve Operasyon Uzmanı

İstanbul · 0555 000 00 00 · ayse.yilmaz@ornek.com · linkedin.com/in/ayseyilmaz

Özet

6 yıllık B2B satış ve operasyon deneyimi. CRM (Salesforce) üzerinde 40 kurumsal müşterinin teklif, sipariş ve tahsilat sürecini yürüttüm. Satış raporlamasını Excel ve Power BI ile hazırlıyorum.

Deneyim

Satış ve Operasyon Uzmanı — Örnek Teknoloji A.Ş., İstanbul | Mar 2022 – Halen

- 40 kurumsal müşterinin teklif, sipariş ve tahsilat sürecini Salesforce CRM üzerinde yürüttüm.
- Haftalık satış raporunu Excel ve Power BI ile hazırlayıp satış müdürüne sundum.
- Tedarik ve lojistik ekipleriyle sipariş teslim sürelerini takip ettim; gecikmeleri raporladım.
- Yeni müşteri sözleşmelerinde fiyat teklifi ve iskonto onay akışını yönettim.

Satış Temsilcisi — Örnek Dağıtım Ltd., İstanbul | Haz 2019 – Şub 2022

- Bölge bayilerine saha satışı yaptım; aylık satış hedefini takip ettim.
- Müşteri ziyaret planını ve ziyaret raporlarını CRM'e girdim.
- Stok ve iade işlemlerini ERP (Logo) üzerinden yürüttüm.

Eğitim

İşletme (Lisans) — Örnek Üniversitesi, İstanbul | 2019

Beceriler

B2B satış, müşteri ilişkileri yönetimi, teklif hazırlama, sipariş takibi, Salesforce CRM, Logo ERP, Excel (pivot tablo, düşeyara), Power BI, satış raporlama

Sertifikalar

- Salesforce Administrator — 2023
- Microsoft Excel İleri Düzey — 2021

Diller

- Türkçe — Ana dil
- İngilizce — İleri (B2)