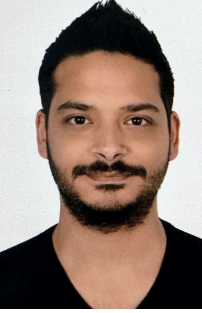


Göktuğ Özdoğan



20 ARALIK 1993 / Beyoğlu

Cevizli Mah. Esenyurt Sokak Esenyurt Sitesi
No:31/4 D:12 Maltepe - İstanbul

0543 6701020

goktugozdogan93@gmail.com

PROFESYONEL DENEYİM

MEPSAN PETROL CİHAZLARI A.Ş. 2022 – Devam ediyor

Kurumsal Satışlar Satış Yöneticisi

- Türkiye genelinde bulunan dağıtım firmalarının pompa , otomasyon ve diğer ihtiyaç taleplerine istinaden teklif hazırlanması ve teklif süreç takibi yapılması.
- Düzenli aramalar yaparak yeni potansiyel müşteri kazanımı ve mevcut müşteri taleplerinin tekliflendirilmesi.
- Teklif sonrası satış kapatma için teklif değerlendirme ziyaretlerinin gerçekleştirilmesi.
- ERP sistemi üzerinden sipariş oluşturulması. sipariş bazlı üretim, kalite, finans ve sevkiyat takibi sağlanması.
- Müşteri memnuniyeti, şeffaf ve ulaşılabilir süreç yönetimi.

VM MEDİCALPARK MALTEPE 2021 – 2022

Pazarlama Takım Lideri

- 15 Kişilik ekip ve bölümlerden sorumlu olup, misafir memnuniyeti sağlanması.
- Ekip arkadaşlarımızın verimliliğini sağlamak ve kesilen faturaların, alınan provizyonların doğruluğunu kontrol ederek medikal muhasebeye tesliminin sağlanması.
- Ekip arkadaşlarımızın mola ve nöbet listelerinin yapılması.
- Yoğunluk anında ekip arkadaşlarımızla beraber vezne desteklemesi ile ekip bütünlüğünün ve verimliliğin korunması.
- Haftalık ve aylık olacak şekilde üst yönetime rapor verilmesi
- Kurum karlılığını arttıracak ve sigortalardan tahsil edilmesi gereken tutarların gecikmemesi için gerekli ön çalışmayı tamamlamak.

BAYINDIR HASTANESİ İÇERENKÖY – 2019 – 2021

Planlama Sorumlusu

- Acile başvuran hastaların ilk kayıtlarının açılması. Kimlik ve sigorta bilgilerinin doğrulanıp teyit edilmesi .
- Ekip arkadaşlarımızın mola ve nöbet listelerinin yapılması. Gece vardiyalarının planlanması.
- Sağlık birimleri dışında gece idari birim işlerinin yönetimini gerçekleştirmek. Gerekli ve ihtiyaç halinde icapçı ve nöbetçi hekim, hemşire ya da personelin ulaşım organizasyonu. Temizlik departmanı kontrolleri vs.
- Gün sonu muhasebesel kayıtların POS cihaz kapanışlarının yapılması ve muhasebesel kontrolleri.
- ÖSS olarak kesilen faturaların, alınan provizyonların doğruluğunu kontrol ederek medikal muhasebeye tesliminin sağlanması.
- Haftalık ve aylık olacak şekilde üst yönetime açık hesaplar hakkında rapor verilmesi

OKAN ÜNİVERSİTESİ HASTANESİ - 2017 - 2019

Kurumsal Pazarlama Uzmanı

- Yeni kurum anlaşmaları ve anlaşmalı olunan kurum – hasta takibi ve memnuniyeti.
- Check up ve Periyodik Muayene organizasyonu, kampanya ve içerik çalışmaları.
- Haftalık yönetici raporları hazırlanması ve sunumu.
- Kurum ve Doktor etkinlikleri planlaması ve organize edilmesi.
- Çapraz satış tekniği kullanılarak, hastaların başka bölümlere muayenesini sağlamak ve ilgili kampanya çalışmaları yapmak.

EĞİTİM

Lisans : Anadolu Üniversitesi
İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi – Maliye (Eylül 2019 – Ağustos 2022)

Önlisans : Kocaeli Üniversitesi – Muhasebe ve Vergi Uygulamaları (2014 – 2016)

SEMİNER DENEYİMİ

- Güzel Enerji A.Ş – Müteahhit Teknolojileri Lansman Semineri
- BP Petrolleri Türkiye – 8. Müteahhitlik Toplantı Semineri (Departman İletişim Ödülü Kabulü)
- Petroleum İstanbul Fuarı – Tedarikçi Firma Yetkilisi

AKTİVİTELER

- TOSFED – Gözetmen Hakemlik (2020 – Halen)

KİŞİSEL BİLGİLER

- Yabancı Dil Bilgisi : İngilizce – Orta
- Bilgisayar Bilgisi : MS Office Uygulamaları – CRM – ERP
- Ehliyet Bilgisi : B sınıfı

REFERANSLAR

Barış TEKİN

: MEPSAN Petrol Cihazları A.Ş./Satış Müdürü

0538 396 10 27