



HAKKIMDA

SAĞLIK SEKTÖRÜNDE DENEYİMLİ . SATIŞ PAZARLAMA VE EĞİTİM ALANINDA UZMAN.

EĞİTİM

LISANS

DOKUZ EYLÜL ÜNİVERSİTESİ / İZMİR / 1991

HABERLEŞME VE İLETİŞİM

BEÇERİLER

SATIŞ VE PAZARLAMA UZMANI

KİŞİSEL BİLGİLER

Doğum tarihi
10 Eki 1970

Uyruğu
T.C

Medeni hali
EVLİ

SÜRÜCÜ BELGESİ

Sürücü belgesi sınıfı
B

RIZA GÜLER

SATIŞ PAZARLAMA MÜDÜRÜ



BEYLİKDÜZÜ, İSTANBUL, TÜRKİYE



05495510042



gulerriza@yahoo.com

İŞ DENEYİMİ

TEKNOSER İŞİTME MERKEZLERİ
İSTANBUL
Eyl 2022 - Oca 2025

ODYOKLİNİK İŞİTME MERKEZİ
İSTANBUL
Eyl 2018 - Eyl 2022

İDİS İŞİTME MERKEZLERİ
İSTANBUL
Mar 2013 - Nis 2018

FARMATEN İLAÇ
İSTANBUL
Mar 2012 - Oca 2013

GAES İŞİTME MERKEZLERİ
İSTANBUL
Oca 2011 - Oca 2012

GAES İŞİTME MERKEZLERİ
İZMİR
May 2008 - Oca 2011

GAES İŞİTME MERKEZLERİ
İSTANBUL
Mar 2007 - May 2008

MUSTAFA NEVZAT İLAÇ SAN A.Ş.
İSTANBUL
Oca 2005 - Eki 2006

MUSTAFA NEVZAT İLAÇ SAN A.Ş.
İSTANBUL
Eyl 1995 - Oca 2005

İSTANBUL BÖLGE MÜDÜRÜ

- Stratejik planlama ve bölgesel satış hedeflerini belirleme
- Yönetim ekibi ile koordinasyon ve liderlik sağlama
- Performans yönetimi ve ekip motivasyonunu artırma
- Satış ve pazarlama stratejileri geliştirme
- Eğitim programları düzenleyerek ekip yetkinliğini artırma
- Pazar analizi ve rekabet araştırması yapma

SATIŞ PAZARLAMA SORUMLUSU

- Satış hedeflerini belirleme ve stratejiler geliştirme
- Satış teklifleri hazırlama ve sunumlar yapma
- Müşteri geri bildirimlerini toplama ve raporlama
- Satış sonrası destek ve müşteri memnuniyetini sağlama

BÖLGE SATIŞ PAZARLAMA SORUMLUSU

- Bölge satış hedeflerini belirleme ve stratejiler geliştirme
- Müşteri portföyünü yönetme ve yeni müşteriler kazanma
- Rekabet analizi yapma ve pazar payını artırma
- Müşteri memnuniyetini sağlama ve ilişkileri güçlendirme

TÜRKİYE SATIŞ MÜDÜRÜ

- Satış stratejileri geliştirme ve uygulama
- Satış hedeflerini belirleme ve takip etme
- Ekip yönetimi ve satış ekibinin eğitimi
- Satış raporları hazırlama ve performans analizi yapma
- Rekabet analizi yaparak piyasadaki konumumuzu güçlendirme
- Ürün ve hizmetlerimizin pazarlama ve tanıtım faaliyetlerini koordine etme

MARMARA BÖLGE MÜDÜRÜ

- Bölgesel satış hedeflerini belirleme ve bu hedeflere ulaşmak için stratejiler geliştirme.
- Satış ekibini yönetme, eğitme ve performanslarını değerlendirme.
- Pazar trendlerini ve rekabeti analiz etme, pazar payını artırma yolları araştırma.
- Raporlama ve analiz için gerekli verileri toplama ve değerlendirme.

EGE BÖLGE MÜDÜRÜ

- Stratejik planlama ve bölgesel satış hedeflerini belirleme
- Pazar analizi yaparak bölgeye özel pazarlama stratejileri geliştirme
- Ekip yönetimi ve satış temsilcilerinin performansını değerlendirme
- Satış projeksiyonları ve bütçe raporları hazırlama
- Eğitim programları düzenleyerek ekip üyelerinin gelişimini destekleme
- Operasyonel verimliliği artırmak için süreçleri iyileştirme
- Satış ve pazarlama kampanyalarını koordine etme ve uygulama

BÖLGE TANITIM SORUMLUSU

- Satış raporları hazırlama ve performans göstergelerini analiz etme
- Satış projeksiyonları ve bütçeler hazırlama
- Müşteri ilişkilerini yönetme ve anahtar müşterilerle işbirliği yapma
- Stratejik planlama ve bölgesel satış hedeflerini belirleme

UZMAN TIBBİ MÜMESSİL

- Ürün bilgisi ve ilaç endüstrisi hakkında derinlemesine bilgi sahibi olmak
- Sağlık profesyonelleri ile güçlü iletişim ve ilişki kurma becerisi
- Etkili sunum ve ürün tanıtımı yapabilme yeteneği
- Satış hedeflerine ulaşmak için stratejik planlama ve organizasyon kabiliyeti
- Pazar analizi yaparak rekabet avantajı oluşturma becerisi
- Yeni müşteri kazanımı ve mevcut müşteri portföyünü genişletme

TIBBİ MÜMESSİL

- Sağlık profesyonellerini ziyaret ederek ürün bilgilerini sunma ve tanıtma
- Hedeflenen satış hedeflerine ulaşmak için stratejik planlama ve raporlama
- Pazar analizi yaparak rekabetçi bilgileri toplama ve rapor etme
- Yeni müşteri kazanımı ve mevcut müşteri ilişkilerini güçlendirme
- Ürün portföyünü etkin bir şekilde tanıtarak pazar payını artırma