

## İletişim Bilgileri

eren.inanc@outlook.com

www.linkedin.com/in/eren-  
inanc-19160074 (LinkedIn)

## En Önemli Yetenekler

Gelişmemiş Bölge Projeleri  
Ürün Pazarlama  
Satış Operasyonları

## Languages

OSMANLICA (Professional Working)  
İNGİLİZCE (Professional Working)  
Yunanca (Professional Working)  
LATİNCE (Professional Working)

## Certifications

Bilgisayar İşletmeni  
Drama Eğitmeni  
SEGEM  
Eğiticinin Eğitimi  
NLP Sertifika

## Publications

Orta Doğu'da Kadın Ve Sivil  
İtaatsizlik  
M.Facoult Bilgi Ve İktidar

# Eren İnanç

Kurumsal İş Geliştirme Ve Stratejik İş Ortaklıklarından Sorumlu GMY  
İstanbul, Türkiye

## Özet

Parakende ürünlerinin aktif satışında ve satış ekiplerinin kurulması ve yönetimi konusunda son derece tecrübelidir, özel bir uzmanlığı bulunmaktadır.Kendisine bağlı şubelerin yönetimini motivasyon temelli bir koçlukla yapmaktadır.

Kurumsal iş yaşamında profesyonel bir yaklaşım göstermektedir.Rasyonel ve analitik temelli aksiyon planlaması yaparak sonuç odaklı bir sistem kurmaktadır.

Mobilitesi yüksek, çok yoğun seyahat edebilir ve saha etkinliğini istenilen üst performansa taşıyabilir.

Etkin yeni müşteri kazanma ve mevcut müşteri/kanal/şube karlılığı artırma projelerinde başarılıdır.Alternatif satış kanalları kurabilir ve yönetebilir.

Kendisine bağlı veya bölgesindeki ekiplerinde motivasyonu üst seviyelerde tutan iyi bir koç ve motivatördür.

Ekiplerinin pazarlama ,satış,iletişim gibi geliştirici eğitimlerini bizzat kendisi vermektedir.

Hızlı saha organizasyonları kurmakta başarılıdır.

Etkin bütçe yönetimi tecrübesine sahiptir.

İşletmenin tüm fonksiyonlarına hakim ve uzmanlık sahibidir.

Vizyonu ”Sektör ayrımı yapmaksızın rekabette satış başarı hikayesi yazmaktır.”

Kariyer Hedefi; Kurumsal bir firmada , gelişmekte olan ,hedef odaklı bir iş kolunda dinamik ve iş sonuçlarına katkıda bulunarak değer yaratabileceği projelerde profesyonel yönetim takımında yer almaktır

Uzmanlık Alanları: Bireysel Bankacılık, Şube Koçluğu, Direkt Satış Ekipleri Kurmak, Bireysel Satış, Finansal Ürünlerin Satışı, Motivasyonel Yönetim, Hızlı Takım Kurma, Etkili İletişim, Kurumsal Müzakere, Şube ve Bayi Ağı Yönetimi, Koçluk ve Liderlik

Tecrübeli Sektörler; Bankacılık, Finans, Sigorta, Tasarruf Finansmanı, Ödeme Sistemleri, GSM/Telekom, Sağlık, Enerji, Eğitim,

---

## Deneyim

Alışverişlio Finansal Teknoloji ve Yazılım Geliştirme Anonim Şirketi  
Kurumsal İş Geliştirme Ve Stratejik İş Ortaklıklarından Sorumlu GMY  
Ocak 2024 - Present (3 ay)

Bunu Bana AI Eş Zamanlı Alım Satım Aracılık Hizmetleri  
Kurucu Ortak  
Eylül 2021 - Present (2 yıl 7 ay)  
İstanbul, Türkiye

Yaşamevim Tasarruf  
Türkiye Satış Ve Pazarlama Müdürü  
Şubat 2020 - Eylül 2021 (1 yıl 8 ay)  
Ümraniye, İstanbul, Türkiye

Birevim  
Türkiye Saha Satış Müdürü  
Temmuz 2018 - Şubat 2020 (1 yıl 8 ay)  
İstanbul, Turkey

Odeabank  
İşlem Bankacılığı Üye İş Yeri Yönetimi  
Eylül 2016 - Haziran 2018 (1 yıl 10 ay)  
İstanbul, Turkey

TURK Elektronik Para A.Ş.  
Kurumsal Pazarlama Direktörü  
Ağustos 2015 - Eylül 2016 (1 yıl 2 ay)  
Ankara, Türkiye

DenizBank  
İş Ortakları Satış Yöneticisi  
Ocak 2014 - Ağustos 2015 (1 yıl 8 ay)  
İstanbul, Türkiye

TEB  
Alternatif Satış Kanalları Bölge Müdürü  
Nisan 2008 - Nisan 2013 (5 yıl 1 ay)  
Trabzon, Turkey

Finansbank  
Bireysel Bankacılık Bölge Satış Yöneticisi  
Şubat 2006 - Nisan 2008 (2 yıl 3 ay)  
Ankara

---

## Eğitim

Anadolu Üniversitesi  
İnsan Kaynakları Yönetimi/Personel Yönetimi, Genel · (2013 - 2015)

Gazi Üniversitesi  
FEN EDEBİYAT FAKÜLTESİ, Felsefe · (2002 - 2008)