

# Zafer Teber

Kurumsal Satış ve İş Geliştirme  
B2B Büyüme  
Finansal Analiz Odaklı Stratejik Satış



## Kişisel bilgiler

- Zafer Teber
- zaferteber@gmail.com
- 05323044916
- İzmir
- 21 Ağustos 1988
- B Sınıfı Ver. Trh. 19.06.2008
- Evli
- linkedin.com/in/zaferteber

## Beceriler

- İş Ortağı Yönetimi
- Kanal İş Ortakları
- Kanal Satışları
- İş Geliştirme
- Satış Süreci
- Müzakere
- Doğrudan Satış
- Müşteri İlişkileri Yönetimi
- Satış Yönetimi
- Portföy Yönetimi

## Profil

Finans ve ticari bankacılık alanında başlayan kariyerimi, Kurumsal Satış ve İş Geliştirme alanlarında uzmanlaşarak sürdürüyorum. Bankacılık dönemimde edindiğim finansal analiz tecrübesini B2B satış operasyonlarında, dijital kanallarda ve bugün görev aldığım kurumlarda stratejik avantaja dönüştürüyorum. B2B büyüme hedefleri doğrultusunda veriye dayalı satış stratejileri geliştiriyor; "doğru müşteri, doğru fiyat" yaklaşımıyla sürdürülebilir büyüme, rekabet avantajı ve güçlü iş ortaklıkları yaratıyorum.

## Eğitimler

- 3,40 Yüksek Lisans, Stratejik Pazarlama ve Marka Yönetimi** 2014 - 2017  
Bahçeşehir Üniversitesi
- 2,92 Erasmus, Ekonometri** 2012 - 2013  
Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania w Białymstoku
- 2,57 Lisans, Ekonometri** 2006 - 2013  
Uludağ Üniversitesi
- 4,20 Eşit Ağırlık** 1994 - 2005  
Özel Bilgi Çağı Koleji

## İş deneyimi

### Bölge İş Geliştirme ve B2B Satış Uzmanı Mayıs 2026 - Günümüz

Securitas Group, İzmir, Türkiye

- Ege Bölgesi'nde güvenlik sektöründeki bölgesel büyüme için iş geliştirme ve B2B satış stratejilerine öncülük etmek.
- Yeni pazar fırsatlarını belirlemek, potansiyel kurumsal müşteriler bulmak ve uzun süreli B2B ortaklıklar kurmak.
- Karar vericilere etkili satış sunumları yaparak özelleştirilmiş güvenlik çözümleri sunmak.
- İlk temastan sözleşme müzakeresi ve kapanışa kadar uçtan uca B2B satış sürecini yönetmek.
- Performans raporları, saha ziyaretleri ve müşteri toplantılarıyla bölgesel satış faaliyetlerini takip etmek.

### Filo Satış Yetkilisi Oca 2021 - Mar 2025

Doğuş Otomotiv, Kocaeli, Türkiye

- Filo satış stratejilerinin geliştirilmesi ve uygulanması.
- Filo yönetimi süreçlerini optimize etmek için veri analitiği kullanmak.
- Müzayede verilerini analiz ederek rekabet avantajı sağlamak.
- Satış hedeflerini gerçekleştirmek için ekip içi iş birliği sağlamak.

### Çevrimiçi İhale Yöneticisi Oca 2019 - Oca 2021

Çelik Motor, İstanbul, Türkiye

- Çevrimiçi müzayede süreçlerinin yönetimi ve optimizasyonu.
- Satış performansını artırmak için dijital pazarlama stratejileri geliştirmek.
- Müzayede verilerini analiz ederek fiyatlandırma stratejileri oluşturmak.
- Rekabet analiziyle piyasa konumlandırmasını güçlendirmek ve müşteri geri bildirimlerini sürece dahil etmek.

### E-Ticaret Kurumsal Satış ve Bölge Yöneticisi Şub 2018 - Oca 2019

Çelik Motor, İstanbul, Türkiye

- Bulur, İkinciye ve Praticar girişimlerinin bölge satış yöneticiliğini ve B2B müşteri ilişkilerini uçtan uca yönetmek.
- Türkiye genelindeki otomotiv bayi ağıyla ilişkileri yönetmek ve dijital markaların entegrasyonunu sağlamak.
- Sistem kurulumlarına öncülük etmek, işleyişi takip etmek ve bölge ziyaretleriyle kurumsal satış hedeflerini yönetmek.
- E-ticaret platformları için kurumsal müşteri portföyünü genişleterek hedef satış rakamlarına ulaşmak.

Ekonomi

Pazarlama

Finans

İş Stratejisi

Finansal Analiz

Pazarlama Stratejisi

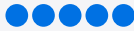
Finansal Raporlama

Finansal Risk

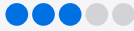
Operasyon Araştırması

## Diller

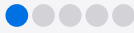
Türkçe



İngilizce



Lehçe



### Portföy Yöneticisi

Kas 2016 - Şub 2018

Hedef Filo, İstanbul, Türkiye

- Müşteri portföyünü yöneterek satış hedeflerine ulaşmak.
- Müşteri ihtiyaçlarını analiz ederek özelleştirilmiş çözümler sunmak.
- Müşteri ilişkileri yönetimi sistemlerini etkin kullanmak ve güncellemek.
- Filo yönetiminde veri analitiğiyle stratejik kararlar almak; rekabet analizleriyle pazar konumunu geliştirmek.

### Ticari Bankacılık Satış Uzman Yardımcısı

Mar 2014 - Haz 2015

Kuveyt Türk, İstanbul, Türkiye

- Kurumsal finansman, finansal kiralama, gayrinakdi finansman, dış ticaret ve nakit yönetimi ürünlerinin aktif satışını gerçekleştirmek.
- Mali verileri analiz etmek, ticari finansman teklif dosyalarını hazırlamak ve tahsis/onay sürecini yönetmek.
- Finansman limitleri, teminat girişleri ve müşteri risklilik durumlarını düzenli takip etmek.
- Çapraz satış fırsatları ve saha ziyaretleriyle portföye yeni ticari müşteriler kazandırmak.
- İç birimlerle koordinasyon içinde çalışarak müşteri taleplerinin hızlı sonuçlanmasını sağlamak.

### Müşteri Kazanım Uzmanı

Eki 2013 - Şub 2014

Finansbank Enpara.com, İstanbul, Türkiye

- Enpara.com'un şubesiz dijital bankacılık modeli kapsamında bireysel müşterileri adreslerinde ziyaret etmek.
- Hesap açılışı, yasal kimlik tespiti ve sözleşme süreçlerini uçtan uca yönetmek.
- Saha ziyaret rotalarını planlayarak hızlı ve memnuniyet odaklı müşteri edinim deneyimi sağlamak.

### Stajyer

2012 - 2013

BURSAGAZ, Bursa, Türkiye

## Kurslar

Erasmus Dil Kursu

## Sertifikalar

Yabancı Diller - İngilizce Kursu Bitirme Sertifikası

Nis 2012

## Referanslar

### Engin TOKGÖZ

Doğuş Otomotiv, Filo Satış Yöneticisi

0507 259 39 39

### Mehmet ALPAR

Anadolu Etap, İnsan Kaynakları Direktörü, İstanbul

0532 713 94 94

### Altuğ YILDIRIM

Çelik Motor, Bayi Geliştirme Müdürü, İstanbul

0533 599 34 97