

Atilla YILDIZTEKİN

30.05.1951

DENEYİM

Mart 2005- Bugüne kadar

LOJİSTİK YÖNETİM DANIŞMANI

İstanbul Türkiye

Lojistik şirketlerde veya lojistik sektörüne destek veren kuruluşlarda

- Yeni şirket kuruluşu ve yapılandırılmasında
- İş planı, Fizibilite ve bütçe hazırlığında
- Eleman temini ve eğitiminde
- İş bağlantılarının kurulmasında
- IT alt yapısının sisteme alınmasında
- Kurumsallaşmalarında
- İş süreçlerinin iyileştirilmesinde
- Ürünlerin sektöre uygun şekilde hazırlanmasında
- Sektör ile bağlantılarının kurulmasında tanınmalarında
- Basın, yayın organları, sektör kuruluşları ile bağlantılarının kurulmasında
- Aktif pazarlamalarında
- Kurumsallaşmalarında ve yönetim organizasyonlarında,
- Yazılım uygulamalarında
- Süreç analizlerinde, iyileştirilmelerinde
- Tedarikçi ve müşteri sözleşmelerinin yönetilmesinde
- İnsan kaynaklarının seçiminde, eğitiminde ve değerlendirilmesinde
- Lojistiğin şirket içi kadrolarına, müşterilerine ve tedarikçilerine öğretilmesinde

Fuar, kongre çalışmalarında

- Düzenlenmesinde
- İçerik belirlenmesinde
- Konuşmacı seçiminde
- Duyurulmasında, katılımcı yaratılmasında
- Aktif konuşmacı olarak katılımında

Danışman kuruluşlar adına ve bağımsız olarak “Tedarik Zinciri Yönetimi”, “Lojistik Yönetimi “ ve “Depo-Dağıtım Merkezi Yönetimi “ konulu toplu seminerleri veya kurumsal seminerler vermektedir.

Nisan 2004- ARAS LOGİSTİCS A.Ş.

Şubat 2005 **Genel Müdür**

İstanbul Türkiye

Aras Logistics A.Ş. Aras Holding bünyesi içinde lojistik hizmet vermek için kurulmuş bir şirkettir. Yönetim Kurulu Başkanı Celal Aras; Aras Logistics'in, Aras Cargo'nun stratejik iş birliğini de sağlayarak sektördeki büyük şirketler arasına girmesi ve tüm Türkiye'de yapılanması ile ilgili bir işin kurulmasını talep etmiştir.

Aras Logistics yapılandırılmış, 5 yıllık bir iş planı hazırlanmış ve bu plan çerçevesinde Türkiye'nin İstanbul, İzmir, Ankara, Bursa Adana başta olmak üzere diğer büyük şehirlerinde bir dağıtım ağı kuracak ve çalıştıracak iş alt yapısı kurulmuştur.

Nisan 2004 tarihinde Genel Müdür olarak göreve başladıktan sonra yaptıkları;

- 5 Yıllık bir iş planı hazırlanmıştır. Vizyon, misyon, hedefler, stratejiler, SWOT analizleri
- Personel iş, görev, yetkinlik ve psikolojik tanımlarının yapılması ve personel seçimi
- Tanıtım, iş geliştirme, pazarlama, mali işler, bilgi işlem, insan kaynakları, halkla ilişkiler departmanlarının yapılandırılması, organizasyonu
- Alemdar 5.500 m2 İzmir 2.500 m2 dağıtım merkezleri kiralanmış ve çalıştırılmış.
- Banat Fırça Sanayi, Interspor Türkiye dağıtımları, Birebiri iletişim sanal market .
- Fuar, konferans, seminer çalışmaları
- Basın , sektör dernekleri, üniversiteler ile ilişkiler
- Pazar yaratma çalışmalarına müşteri ziyaretleri ile destek
- 1 Milyon Dolarlık 2004 cirosu, 10 Milyon Dolarlık 2005 planı ile desteklenmiştir
- Rakip aktivitelerinin takibi ve dosyalanması
- Şube ve Dağıtım Merkezi açılması, yapılandırılması

Ocak 2002 - ARKAS LOJİSTİK DAĞITIM, DEPOLAMA ve TAŞIMACILIK A.Ş.

Ocak 2004 **Kurucu Genel Müdür**

İstanbul, Türkiye

Arkas Lojistik Ocak 2002 Tarihinde Arkas Holding'in bir şirketi olarak kurulmuştur. Yönetim Kurulu Başkanı Lucien Arkas, Arkas Holding'in hizmet yelpazesinde uluslararası taşımanın başına ve sonuna eklenecek olan taşımacılık, depolama ve dağıtım hizmetlerinin verilmesi amacıyla yeni bir şirket kurulmasını istemiştir.

Arkas Lojistik A.Ş. sıfırdan kurulmuş, hizmet vermeye başlamış, yeni iş olanakları yaratmış ve 2 yıl sonunda sektörün bilinen ilk 5 kuruluşu arasına girmiştir.

Ocak 2002 tarihinde Genel Müdür pozisyonunda göreve başladıktan sonra yaptıkları :

- 5 Yıllık bir iş planı yapılması, yıllık revizyonlar
- Organizasyon şemasının hazırlanması, vizyon, misyon, hedef, strateji, SWOT analizleri
- Personel iş, görev, yetkinlik ve psikolojik tanımlarının yapılması ve personel seçimi
- Yeni iş yerinin kiralanması, döşenmesi ve çalışmaya başlanması
- Tanıtım, iş geliştirme, pazarlama, mali işler, bilgi işlem, insan kaynakları, halkla ilişkiler departmanlarının yapılandırılması, organizasyonu
- Pınar Su, Betek Boya, Balküpe Şeker, Gima Endi lojistik Operasyonlarıyla ilgili aktivitelerinin başlatılması
- Fuar, konferans, seminer çalışmaları
- 2002 , 2003 ve 2004 bütçelerinin hazırlanması
- Basın , sektör dernekleri, üniversiteler ile ilişkiler
- Pazar yaratma çalışmalarına müşteri ziyaretleri ile destek
- 40 kişilik, 10 Milyon Dolarlık Şirket yönetimi, istatistik, raporlama
- Rakip aktivitelerinin takibi ve dosyalanması
- Şube açılması, yapılandırılması
- Yeni genel müdür adayının yetiştirilmesi

Ocak 1999 - BORUSAN LOJİSTİK DAĞITIM, DEPOLAMA ve TAŞIMACILIK A.Ş. - Aralık 2001 **Kurucu Genel Müdür**

İstanbul, Türkiye

Borusan Holding üst yönetiminin Lojistik sektörüne girme kararı üzerine Borusan Holding'in liman işletmesi, karayolu ve gümrükleme, dış ticaret yapan 3 şirketi birleştirilerek bir lojistik şirketi haline getirilmiştir. 3 yıl içinde büyük oranda grup şirketlerine hizmet veren bir yapıdan % 45 oranında grup dışına hizmet veren bir yapıya ulaşmıştır. Gemlikte yeni iskele inşaatı yapılmış, makineler alınmış, yeni depolara ve depolama alanları açılmış, çevre düzenlemesi yapılmış ve Borusan Lojistik Dünya Gazetesi tarafından lojistik sektörünün ilk 3 kuruluşundan biri olarak seçilmiştir.

- Ocak 1999 tarihinde Genel Müdür pozisyonunda göreve başladıktan sonra yaptıkları
- Şirket Birleşmeleri ve Borusan Lojistik A.Ş.'nin kuruluşu
- Yeni iş yerine taşınması, dekorasyonu ve yerleşimi
- Arthur Andersen Consulting firması ile mevcut durum, hedef plan, master plan çalışması, proje bazında stratejik iş birliği anlaşması
- Organizasyon şemasının hazırlanması, vizyon, misyon, hedef, strateji, SWOT analizleri
- 5 Yıllık bir iş planı yapılması, yıllık revizyonlar
- Bilgi işlem altyapısının kurulması SAP uygulaması
- CAT Logistics Belçika ile ilişki kurulması ve stratejik iş birliği anlaşması
- Mitsui Türkiye ile stratejik iş birliği anlaşmaları yapılması
- Mearsk ve Turkon line'leri ile servis anlaşmaları,
- Gümrük Hizmetleri için Borgüm A.Ş., Servis hizmetleri için Borser A.Ş. şirketlerinin kurulması, Bu şirketlerde yönetim kurulu başkanlığı

- Lojistik sektörünün oluşturulması çalışmaları, dernekler de yönetim kurulu üyelikleri, konferanslar, üniversitelerle ilişkiler
- Uluslararası seminerler, konferanslar ve sektör ziyaretleri
- Netaş, Turkcell, Pınar Su, BP, Renault, Pınar Gıda şirketleriyle yapılan taşımacılık ve lojistik hizmetlerinin alınması ve organizasyonu
- İzmir şubesinin açılması
- 300 Kişilik, 35 Milyon Dolarlık, 100 araçlık bir şirket yönetimi
- Borusan Lojistik 2000 yılında sektörün en başarılı şirketi seçilmiştir

Ocak 1994 - BORUSAN MAKİNA SERVİS ve TİC: A.Ş. -

Aralık 1998 ***Kurucu Genel Müdür Yardımcısı (Satış Sonrası Hizmetler) ve EX-Com üyeliği***

Istanbul, Türkiye

Caterpillar Inc.'nin Türkiye'de 50 yıldır temsilciliğini yapan Çukurova İthalat A.Ş.'nin temsilciliğinin iptali üzerine 50 kuruluş arasından Doğu Holding ve Borusan Holding iki aday olarak seçilmiştir. Borusan Holding 4 kişilik bir uzman grubu seçerek Caterpillar'a bir teklif hazırlamıştır. Teklifin Mart 1994'de onaylanması üzerine Mayıs 1994 Türkiye'de Caterpillar iş makinelerinin satışı, servisi ve yedek parça temini konusunda çalışmak üzere Borusan Makine Servis ve Tic. A.Ş. kurulmuştur.. Teklifin onaylanması üzerine Borusan Holding üst yönetimi tarafından Türkiye'de Caterpillar yedek parça satışı, servis hizmetleri ve eğitimden sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak göreve başlamış, 5 yıllık çalışması sırasında 7 farklı bölgede servis ve yedek parça hizmetlerinin kurulmasından sorumlu olarak çalışmıştır.

Caterpillar bünyesi içinde Ortadoğu'dan sorumlu iş geliştirme ve yeni teknolojilerin uygulanması komiteleri üyesi olarak uluslar arası çalışmalarda bulunmuş, Cat yağlarının Türkiye'de satışına başlatmış ve 140 ülke arasında en çok yağ satan 3. ülke olma başarısını sağlamıştır. Geçmiş 50 yıl içinde önceki temsilcinin sattığı yıllık yedek parçaların 2 misli yedek parça satışını sağlamıştır.

Ocak 1994 tarihinde Genel Müdür Yardımcısı pozisyonunda göreve başladıktan sonra yaptıkları

- Teklifin hazırlanması ve 10 yıllık iş planı yapılması
- Executive komite üyesi olarak şirketin diğer hizmetlerinde sorumluluk alınması
- Yedek parça temin ve dağıtım altyapısının kurulması ve karlı olarak çalışması
- Servis hizmetlerinin Caterpillar standartlarında 7 farklı bölgede verilmesi
- Yıllık servis anlaşmaları sisteminin uygulamaya konulması
- Eğitim teşkilatının kurulup şirket içi ve müşteri eğitimlerinin yönetimi
- Yedek parça ve servis bilgi işlem altyapısının kurulması
- Yağ analiz laboratuvarının kurulması ve 1 Milyon yağ analizine ulaşılması
- Rakiplerle rekabet stratejileri oluşturulması
- 7 farklı bölgede 40 Milyon Dolarlık ciroya sahip 250 kişi yönetimi
- Borusan Holding İ.K., bilgi işlem, Avrupa Birliği, kurumsal tanıtım, yeniden yapılanma projelerinde ekip üyesi olarak görev yapılması
- Konferanslara, seminerlere, tanıtım toplantılarına katılım

Nisan 1985 - İNMAK Ltd. Şti, STOK Dış Ticaret Ltd. Şirketi, İNMAKSAN Ltd Şti

Aralık 1993

Genel Müdürlük ve Şirketlerde Ortaklık

İstanbul, Türkiye

Caterpillar iş makinelerinin yedek parçalarının satışı amacıyla ithalatı, temsilciliği, yerli üretimi, yurt içi bayiliği, Epson Bilgisayarlarının bölge bayiliği, John Deere biçerdöver yedek parçalarının Irak tarım bakanlığına ihracatı konularında çalışan aile şirketinin 6 şehirde şubelerinin açılması, yeni şirketlerin kurulması ve yönetilmesi konularında çalıştı.

İtalya, Almanya, İsviçre, ABD ülkelerinden Caterpillar için yedek parça üreten 20 'ye yakın markanın temsilciliği aldı, ithalat gümrükleme ve pazarlama çalışmaları yaptı. Türkiye'nin Caterpillar temsilcisi olan Çukurova Dış Ticaret A.Ş. den sonra en büyük satış şirketini organize etti. Irak tarım bakanlığının talebi ile Ata Dış Ticaret kanalı ile bir yıl içinde 30 kamyonun fazla John Deere yedek parçasını Türkiye'de ürettirdi ve ihraç etti. Şirketlerin mali işlerinden sorumlu olarak da çalıştı.

Hava kuvvetlerinin ve kara kuvvetlerinin yedek parça teminlerinde pazar araştırması ve malzeme temininden sorumlu olarak hizmet verdi.

Ocak 1985 tarihinde şirket ortağı ve genel müdür pozisyonunda göreve başladıktan sonra yaptıkları

- Şirket içinde mali işler departmanını kurdu, Merkezi İstanbul'a taşıdı.
- Bilgi İşlem altyapısını kurdu, yazılımları uyguladı.
- Yeni şubelerin açılmasını organize etti
- Yurt dışı bağlantılarını sağladı bir çok firmanın temsilciliğini aldı
- Yurt içinde bayilik sistemi oluşturdu ve yerli üretilen ürünlerde tek satıcılık, bölge bayiliği ve bayilikler aldı.
- Irak ile John-Deree yedek parça ihracatı çalışması yaptı ve Ata Dış Ticaret A.Ş. üzerinden geçirdi.
- 50 Kişilik bir ekibin yönetimini yaptı.

Aralık 1983 - AN-PA Anadolu Pazarlama ve Dağıtım A.Ş.

Mart 1985 ***Satış Sonrası Hizmetler Müdürlüğü***

İstanbul, Türkiye

Lombardini İtalya lisansı ile tek ve çift silindirli benzinli ve dizel motorlar üreten Anadolu Endüstri Holding'e bağlı Çelik Montaj A.Ş.'nin satış , yedek parça ve servis hizmetlerini veren AN-PA Anadolu Pazarlama A.Ş.'de satış sonrası hizmetler departmanının kurulmasında ve yeniden yapılanmasında çalıştı. Tüm Türkiye'de 4 Bölgede 100 adet civarında yetkili satış ve servis noktalarının organizasyonunu yaptı. Yedek parça deposunun yenilenmesi, Bilgi işleme geçilmesi, yedek parça kataloglarının hazırlanması, servis eğitiminin yapılması, motor satışına destek amacıyla yeni ürün geliştirilmesinden sorumlu olarak çalıştı.

Aralık 1983 tarihinde Satış Sonrası Hizmetler Müdürü olarak göreve başladıktan sonra yaptıkları

Mevcut iş yerinin yenilenmesi

- Yedek parça stoklarının minimize edilmesi ve kontrolünün sağlanması,
- İthalat sisteminin hızlandırılması
- Servis ve yedek parça kitaplarının Türk kullanıcıların anlayacağı hale getirilmesi
- Dağıtım ağının kurulması
- Yetkili servilerin eğitimi ve düzene sokulması
- Lombardini İtalya ile ilişkilerin artırılması
- Türkiye'ye motor kullanan yeni ürünlerin numune olarak getirilmesi ve yerli sanayide üretim kapasitesi kazanılması
- Garanti, kalite artışı ve yeni ürün geliştirme çalışmalarının yapılması

Eylül 1978 - AN-PA Anadolu Pazarlama ve Dağıtım A.Ş.

Kasım 1983 **Ankara Bölge Müdürü**

Ankara Türkiye

Lombardini İtalya lisansı ile tek ve çift silindirli benzinli ve dizel motorlar üreten Anadolu Endüstri Holding'e bağlı Çelik Montaj A.Ş.'nin Ankara Bölge Müdürlüğünü kurdu. Önce bir ofiste 3 kişi ile başlayan ve Ankara şehir sınırları içinde, bayilere, resmi kuruluşlara ve sanayicilere yıllık 200 adet motor satışını kapsayan çalışması. 2 yıl sonra 3 katlı bir iş yerinde taşınması ile devam etti. Geride kalan 3 yıl boyunca Karadeniz Bölgesi, İç Anadolu Bölgesi ve Doğu Anadolu bölgesinde 40 adet bayi, servis ağını içeren 40 kişilik bir kadro ile 12.000 adet motor satışına kadar ulaşan bir teşkilatın çalışır vaziyette devrine kadar sürdü.

Eylül 1978 tarihinde Ankara Bölge Müdürü olarak göreve başladıktan sonra yaptıkları

- Lombardini motorlarının sanayicilere ve resmi kuruluşlara tanıtımı
- Motor pazarı yaratmak amacıyla jeneratör, betonyer, su pompası, küçük iş makineleri üretebilecek kuruluşlara numune temini, projelendirme, mühendislik hizmetleri, üretim desteği şeklinde yardımlarda bulundu.
- Ankara içinde başlayan bayilik teşkilatı organizasyonu Ankara'nın ilçelerine, komşu şehirlere, tüm Karadeniz, İç Anadolu ve Doğu Anadolu bölgelerine kadar genişledi.
- Bölge servis ve yedek parça dağıtım hizmetlerini başlattı,
- Satış teşkilatını kurdu, satış konusunda eğitti,
- Resmi dairelerle yapılan temaslarla Lombardini motorlarının şartnamelere girmesini sağladı
- 30 Kişilik bir ekibi yönetti

Ekim 1975- Anadolu Endüstri Holding A.Ş.

Ağustos 1978 **Teknik Satış Uzmanı**

Ankara, Türkiye

Anadolu Endüstri Holding'e bağlı şirketlerin Ankara'da Ticaret Bakanlığı, Sanayi Bakanlığı, DPT, Teşvik Uygulama, TSE, ve diğer resmi kuruluşlarındaki işlerinin takibi için çalışan Ankara Bölge Müdürlüğünde, işlerin takibinde çıkan teknik sorunların çözümü ve boşta kalan zamanda Lombardini İtalya lisansı ile yeni üretilmeye başlanan tek ve çift silindirli benzinli ve dizel motorların resmi kuruluşlara ve sanayicilere satışı amacıyla göreve başladı.

Ekim 1975 tarihinde Teknik Satış Uzmanı olarak göreve başladıktan sonra yaptıkları

- Anadolu Endüstri Holding'e bağlı şirketlerin resmi kuruluşlardaki teknik içerikli işlerinin sonuçlandırılması
- Lombardini motorlarının sanayicilere ve resmi kuruluşlara tanıtımı

Ağustos 1974- ACA Limitet Şirketi

Mayıs 1975 **Şirket Ortağı**

Ankara, Türkiye

TEK'da birlikte çalışan 3 arkadaşın askerlik öncesi zamanlarını değerlendirmek amacıyla kurdukları bir şirkettir. Yurt dışından Orijinal Caterpillar parçalarını paralel ithalatla getirmiş ve inşaat şirketlerine pazarlamıştır. Makine temsilciliği yapmıştır.

Ağustos 1973- Türkiye Elektrik Kurumu Özel Projeler Dairesi

Temmuz 1974 **Özel Projeler Mühendisi**

Ankara, Türkiye

ODTÜ makine Mühendisliği bölümdeki mastır dersleri sırasında 3 yarım gün izinli olarak çalışmıştır. Üniversite son senesinde aldığı öğrenim bursunun mecburi çalışma süresi bitiminde ayrılmıştır. Çalışması sırasında FIAT Gaz türbinlerinin şartname hazırlığı, ihale hazırlığı, teknik değerlendirme ve sonuçlandırma çalışmalarında bulunmuş. Kombine ısı santralleri ile ilgili raporlar hazırlamıştır.

EĞİTİM

1968-1974 ORTA DOĞU TEKNİK ÜNİVERSİTESİ
Makine Mühendisliği Fakültesi Şeref Öğrencisi
Ankara, Türkiye

1962-1968 BAHÇELİEVLER DENEME LİSESİ
Ankara, Türkiye

SOSYAL AKTİVİTELER

- CLM Council of Logistics Management (Council of Supply Chain Management Professionals) üyesi ve Türkiye Dernekleri temsilcisi
- 3 yıl üst üste CLM'in Amerika'daki konferanslarına katılmıştır
- 2 Yıl Northwestern Üniversitesi Chicago'da Lojistik Yönetimi Executive Sertifika programına katılmıştır.
- ODTÜ mezunlar derneği üyesi.
- Bayrampaşa Rotary Kulübü kurucu üyesi. 1993-1994 dönemi Rotary Kulüp Başkanı. Halen Zekeriyaköy Rotary Kulübü üyesi. Bayrampaşa ve Zekeriyaköy Rotaract Kulüpleri kurucusu. Zekeriyaköy Interact Kulübü Kurucusu. 2004-2005 yılı Interact 2420. Bölge Komitesi Başkanı
- MARLİM Marmara Liman İşletmecileri derneğinde Yönetim Kurulu Üyeliği Yaptı 2001-2002
- UTİKAD Forwarderlar ve Lojistikçiler derneğinde Yönetim Kurulu Başkan Yardımcılığı ve Lojistik Komite Kurucu Başkanlığı yaptı 2001-2006 halen başkanı olarak çalışıyor
- UND Uluslararası Nakliyeciler Derneğinde Lojistik Komitesi Kurucu Başkanlığı yaptı 2002
- LODER Lojistik Derneği Başkan Yardımcısı
- Yeditepe Üniversitesinde Temel Lojistik dersi verdi 2002.
- Lojistikle ilgili tüm üniversitelerde konferanslar vermektedir.
- Mastır ve doktora öğrencilerine danışmanlık yapmaktadır. Sektörel araştırmalara destek vermektedir.
- Son 6 yıldır Türkiye'de düzenlenen tüm lojistik konferanslarında, sertifika programlarında konuşmacı, panel başkanı veya konferans başkanı olarak görev almıştır
- İnsan Kaynakları, Kriz yönetimi, Performans yönetimi, Uluslararası Ekonomi, Bilişim kongrelerinde konuşmacı olarak katılmıştır.
- 7 Yıldır Dünya gazetesinde **Geniş Açı** başlığı altında lojistik konusunda haftalık köşe yazıları yazmaktadır.
- Sektörel dergilerden Lojiturk, Lojistik, Dergi L , İşletmelerde Evrim,, İş'te Performans dergilerine her ay. diğer dergilere de değişen periyotlarla 6 yıldır sektör ile ilgili yazılar yazmaktadır.
- Sektör dergilerinde yayın ve danışma kurulu üyeliği sorumluluğu taşımaktadır.
- İstanbul Ticaret Üniversitesinde Lisans Üstü öğrencilerine "Temel Lojistik" dersi vermektedir.