

# **ÖZGEÇMİŞ**

**Ferudun GÜNDÜZ**

**İş Adresi:**

Maestro Danışmanlık A.Ş.  
Kültür mh. 4304 sk. No:18  
A.Saraçoğlu Apt.Kat:1 No:1  
33010 Mersin /TÜRKİYE



**Telefon Numaraları:**

0 324 239 28 58 Tlf  
0 324 239 28 59 Faks  
0 532 625 64 51 GSM

**E-posta adresleri:**

ferudun\_gunduz@hotmail.com  
info@maestrogrup.com

## **İŞ DENEYİMLERİ:**

### **MAESTRO DANIŞMANLIK A.Ş.**

**Ağustos 2000- .....** Bugüne kadar  
**Genel Müdür/Yönetim Kurulu Başkanı**  
Mersin/Türkiye

- \* Bölgede sanayi ve hizmet sektöründe faaliyet gösteren;  
63 şirkete Kalite Yönetim Sistemleri ve Genel Yönetim Danışmanlığı ;
- \* 350 firmaya Marka, Endüstriyel Tasarım, Faydalı Model ve Patent Danışmanlığı;
- \* 30 firmaya da Gümrük Müşavirliği ve Dış Ticaret Danışmanlığı hizmeti sunulmuştur.
- \* **2000** yılında Federal Almanyanın Frankfurt, Mainz ve Berlin kentlerinde “Satış Teknikleri” seminerleri verilmiştir.
- \* **2003-2004; Çağ Üniversitesi İşletme Fakültesinde eğitimlik** yapılmış;  
Dünya Bankası desteği ile yarı zamanlı olarak ; son sınıf öğrencilerine  
“Girişimcilik ve İş Planı “dersi verilmiştir(4 sönmestr)  
Atölye çalışmaları yapılmış ve sonucunda toplam 65 adet “İş Planı” üretilmiştir.
- \* **2002** yılında KOSGEB adına Dünya Bankası finansmanıya Mersin ve ilçelerindeki 950 sanayi kuruluşunda 10 kişilik ekiple gerçekleştirilen Sanayi Envanter çalışmasının **Koordinatörlüğünü** yapmıştır.
- \* **2003** MESİAD ve ADSİAD ile ayrı ayrı Eğitim ağırlıklı 2 Avrupa Birliği projesinde Koordinatör olarak görev yapılmıştır.
- \* **2007-2008** Mersin RIS projesi kapsamında; kentin 3 alanda(Lojistik, Tarım ve Turizm) kalkınması planlanmıştır.  
Bu kapsamda kent aktörlerinden birer Platform kurulmuştur. Bunlardan biri olan Lojistik Platformu öncülüğündeki **Mersin Lojistik Strateji Planı** ihalesini şirketimiz kazanmış ve bu planın hazırlanmasında Koordinatör olarak görev üstlenilmiştir.  
Bu projede Türkiye çapında bir ekip kurulmuş ve İstanbuldan lojistik sektörünün duayeni Sayın Atilla YILDIZTEKİN ile İzmir Yüksek Teknoloji Enstitüsünden Planlamacı Sayın Doç. Dr.Murat ÇELİK , Mersin Üniversitesinden Ekonomist Doç. Dr.İsmail TUNCER başta olmak üzere profesyonel bir ekiple çalışma yapılmaktadır.  
Mersin kentinde Organize Lojistik Bölgesi kurulması, Mersin Limanının hub liman haline getirilmesine destek verilmesi ve kentte lojistik kültürünün oluşturulması için kısa vadeli (5 yıllık) ve uzun vadeli (15 yıllık) Stratejik Planlar hazırlanmaktadır.

## **1998-1999 ETAP TARIM VE GIDA A.Ş./ETAP HOLDİNG**

**Genel Müdür**

Mersin/Türkiye

ETAP TARIM VE GIDA A.Ş. ; ETAP HOLDİNG bünyesinde kurulmuş bir şirkettir. Coca Colanın meyve konsantresi tedarikçiliğini yapmaktadır.

Ayrıca Cappy markalı mamüllerin üretimi yapılmaktadır. Türkiye ye ürün sunan 200 kişinin çalıştığı bir işletmedir. Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Cemal ÖZGÖRKEY'dir.

Genel Müdür olarak göreve başladıktan sonra yaptıkları;

- 5 Yıllık biri iş planı hazırlanmıştır. Vizyon, misyon, hedefler, stratejiler, SWOT analizleri yapılmıştır.
- Personel iş, görev, yetkinlik ve psikolojik tanımlarının yapılması ve personel seçimi
- Tanıtım, iş geliştirme, pazarlama, bilgi işlem, insan kaynakları, departmanlarının yapılandırılması tamamlanmıştır, .
- Muhasebe ve Finans Departmanları yeniden yapılandırılarak ;logo programının işlevsel olarak kullanılması sağlanmış ve Bütçe Planlama çalışmaları geliştirilmiştir.
- Arthur Andersen Consulting firması ile mevcut durum, hedef plan, master plan çalışması, proje bazında stratejik iş birliği anlaşması
- Fuar çalışmaları yapılmıştır,
- Basın ve sektörel dernekler ile ilişkiler geliştirilmiştir,
- Mersin Üniversitesi Gıda ve Pazarlama Bölümleriyle yoğun işbirliğine gidilmiştir,
- Pazar yaratma çalışmalarına müşteri ziyaretleri ile destek verilmiştir,
- AR-GE ;Yeni ürün geliştirme konusunda ekipler kurulmuş ve yönlendirilerek ; 8 ayrı proje hazırlanmıştır,
- ISO 9001 Danışmanlık hizmet alımı yapılarak, alt yapı tadilatları sağlanmıştır,
- 5 Milyon Dolarlık satış cirosu gerçekleştirilmiştir,
- Rakip aktiviteler yakından takip edilmiş ve yeni Pazarlama Stratejileri oluşturmada istifade edilmiştir,
- 40.000 ton meyve tedariki için Türkiye çapında bölgesel üretim haritaları güncellenmiştir,
- Yeni yatırım fırsatları ve ürün geliştirme için Sayın Muhtar KENT ile birlikte çalışmalar yapılmıştır.

## **1995-1998 Köytür İçel Tavukçuluk A.Ş. /KÖYTÜR HOLDİNG**

**Bölge Pazarlama-Satış Müdürü**

Mersin, Türkiye

KÖYTÜR; TKV; Türkiye Kalkınma Vakfı, Danimarka, Hollanda, Almanya Kalkınma Bankaları finansal desteğiyle Türkiyede ilk kurulan tavukçuluk entegrasyonudur.

Tarsus merkezli olarak 1970'li yıllarda kurulmuştur.

Türkiye beyaz et sektörünün Köytür ve Lades markalarıyla %25 lik pazar hissesine ulaşmış lider kuruluşudur.

Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Altan ÜNVER'dir.

Türkiyenin muhtelif 12 bölgesinde ; anaç işletmeleri, yem fabrikaları, fason üretim tesisleri, kesimhaneler , soğuk hava depoları ve pazarlama açısından oluşan entegrasyonlara sahiptir.

Taşımacılık, depolama ve dağıtım hizmetlerinde başarılı lojistik uygulama örnekleri verilmiştir.

Bölge Pazarlama-Satış Müdürü pozisyonunda göreve başladıktan sonra yaptıkları :

- Mersin, Adana,Osmaniye, Antakya,Gazi Antep, Kahraman Maraş illeri kapsayan bölgede faaliyet göstermiştir.
- Organizasyon şemasının hazırlanması, vizyon, misyon, hedef, strateji, SWOT analizleri
- 5 yıllık bir İş Planı hazırlanması ve yıllık revizyonlar
- Personel iş, görev, yetkinlik ve psikolojik tanımlarının yapılması ve personel seçimi
- Yeni kesimhane inşaatının hızlandırılması,
- Tanıtım, iş geliştirme, pazarlama, insan kaynakları, halkla ilişkiler departmanlarının yapılandırılması, organizasyonu
- Bölgeye bağlı illerdeki lojistik Operasyonlarıyla ilgili aktivitelerinin başlatılması
- Satışta bayilik sisteminden Tüccar Plasiye Sistemine geçisin planlanmış ve uygulanmıştır,
- Topluluk da Satış Personeline ilk kez periyodik eğitimler planlanmış ve uygulanmıştır.
- Fuar, seminer çalışmaları yapılmıştır.
- 1996,1997,1998 bütçelerinin hazırlanması
- Basın , sektör dernekleri, üniversiteler ile ilişkilerin geliştirilmesi,
- Pazar yaratma çalışmalarına bölgesel bazda destek verici yoğun müşteri ziyaretleri,
- Katma değeri yüksek yeni tabaklı ürünlerin geliştirilmiş ve karlılık da %12 artış sağlanmıştır.
- Bölge devir alındığında 9 ton/gün olan beyaz et satışının 4.yıl sonunda 25 ton/güne yükseltilmesi(4 yılda %177 artış)
- Orta doğu ülkelerine ihracat olanakları araştırılmış ve iç piyasada satılmayan ürünlerin şoklanarak ihraç edilmesi sağlanmıştır.
- 40 kişilik, 22 milyon dolarlık ciroya sahip satışın yönetimi
- Holding merkezinde genel pazarlama ve satış stratejileri oluşturulması için kurulan Pazarlama Strateji Komisyonunda Başkan Vekili olarak görev yapılmıştır.
- Rakip aktivitelerinin takibi ve bölgeye uygun fiyat stratejilerinin oluşturulması,
- İhtiyaç duyulan illerde yeni tali depoların açılması,
- Yeni Pazarlama-Satış Müdürü adayının yetiştirilmesi sağlanmıştır.

**1994 ETİ PAZARLAMA A.Ş./ ETİ ŞİRKETLER GRUBU**  
**Bölgeler Müdürü**  
Eskişehir, Türkiye

Bisküvi sektörünün Ülkerle birlikte önemli aktörü olan 46 yıllık ETİ Pazarlama A.Ş. ; kek ürünlerinde ise sektör lideri bir kuruluştur. 6 fabrikasında gerçekleştirmekte olduğu 120.000 ton üretimin; 20.000 tonunu da ihraç etmektedir.

Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Firuzhan KANATLI'dir.

- Ocak 1994 tarihinde Bölgeler Müdürü pozisyonunda göreve başladıktan sonra yaptıkları
- Plasiye Sistemin yürütüldüğü İstanbul, Ankara, İzmir Bölge Müdürlükleriyle etkin işbirliği,
  - Plasiye Sistemin SWOT Analizi,
  - İş Planı hazırlanması,
  - Plasiye Satış Geliştirme ve Teşvik Modelinin kurulması,
  - Plasiyer rutlarının revizyonu,
  - Plasiye sistemin denetim mekanizmalarının oluşturulması,
  - Bilgi işlemde daha fazla istifade edebilmek için veri altyapısının kurulması ,
  - Diğer bölgelerde de plasiye sisteminin teşvik edilmesi için ön çalışmalar yapılması,
  - Rakip Şirket faaliyetlerinin analizi,

- Eğitim planının hazırlanması ve önerilmesi,
- Anadolu Üniversitesiyle iletişim kurularak, şirket tanıtım faaliyetlerine ve seminerlere katılım,
- Pazarlama departmanı ile iletişim içerisinde promosyonlar için öneriler geliştirilmesi,
- Penetrasyonu artırıcı faaliyetlerin planlanması ve uygulanması,
- Yönetim Kurulu toplantılarına katılarak öneriler sunulması.

**1992-1993 G&K DIŞ TİCARET A.Ş.**  
**Genel Müdürlük ve Şirketlerde Ortaklık**  
**Ankara, Türkiye**

1991 yılında SSCB'nin dağılmasıyla ortaya çıkan Orta Asya Türk Cumhuriyetleri bir çok gereksinimlerini Türkiyeden karşılamaya başlayınca bu alanda ihracat ve yatırım yapmak isteyen sermayedarlara hizmet vermek ve mümkünse de ortak işler yapabilmek amacıyla Ankara merkezli bir şirket kuruldu.

Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Tamer KÖROĞLU'dur.

1991-1992 yıllarında Genel Müdür pozisyonunda göreve başladıktan sonra yaptıkları;

- Şirketin kuruluşu ve İnsan Kaynaklarının tespit ve seçimi.
- Gürcistan, Azerbaycan, Özbekistan ve Kırgızistan da Pazar araştırmaları yapıldı.
- Azerbaycan da önemli bir yatırımcı gruba Yönetim danışmanlığı hizmeti sunuldu.
- Bu yatırımcı grubun ihracat, ithalat ve transit işlemleri planlandı ve uygulandı.
- Bakü de yatırımlarla ilgili olarak Devlet Başkanı rahmetli Ebulfeyz ELÇİBEY ile görüşmeler yapıldı.
- Baküde ve Taşkentte entegre tekstil yatırımları için fizibilite çalışmaları yapıldı.
- Taşkent Şubenin kuruluşu gerçekleştirildi.
- Bir çok firmanın firmanın temsilciliği alındı.
- Türkiyedeki inşaat projelerinin genel yönetimi sağlandı.
- Şirketin Satın alma departmanı oluşturuldu.,

**1990-1991 Koluman Motorlu Araçlar Pazarlama A.Ş. /KOLUMAN HOLDİNG**  
**Finansman Müdürü**  
**Bölge Müdürü**  
**Gazi Antep/ Türkiye**

Koluman Holding Ankara merkezli bir kuruluş olup; MBT, Mercedes Benz Türk A.Ş.'nin Ana bayilerinden biridir.

Ankara, İstanbul, Mersin, Gazi Antep Bölgelerindeki bayilik verme yetkisi tamamen Koluman A.Ş. 'ne aittir.

Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Mustafa KOLUMAN'dır.

1990'da önce Finansman Müdürü olarak göreve başlanmış bilahare ise Finansman, Satış ve Teknik Bölümlerin bağlı olduğu Güney Bölge Müdürlüğü görevi yürütülmüştür. Göreve başladıktan sonra yaptıkları;

- 5 yıllık bölgesel iş planının yapılması
- Gazi Antep merkezli Güney Bölge'nin kurulması için İnsan Kaynakları ihtiyacının tespit ve seçimi gerçekleştirilmiştir,
- 21 ilin bağlı olduğu bölgede bayilik araştırması yapılarak bayilerin seçimleri, eğitimleri ve işe adaptasyonlarının sağlanmıştır,
- Yönetim Kurulu Toplantılarına iştirak edilerek, şirketin strateji tayinine katkı sağlanmıştır,
- Yıllık servis anlaşmaları sistemi uygulamaya konulmuştur,
- Eğitim teşkilatı kurulup şirket içi ve müşteri eğitimleri yönetilmiştir,
- Yedek parça ve servis bilgi işlem altyapısı kurulmuştur,
- Rakiplerle ilgili olarak rekabet stratejileri oluşturulmuştur,
- 21 ilde otobüs, kamyon ve otomobil satışından 40 Milyon Dolarlık ciroya ulaşılmıştır,
- Satış da Türkiye'nin en yüksek performans gösteren Bölge Müdürü olunmuştur.
- Kurumsal tanıtım ve yeniden yapılanma projelerinde görev alınmıştır,
- Konferanslara, seminerlere, tanıtım toplantılarına yoğun olarak katılım sağlanmıştır.

**1984-1989 BP PETROLLERİ A.Ş.**  
**Satış Müdürü -Ankara**  
**Bölge Satış Asistanı-Mersin**

1984 tarihinde önce Mersinde Bölge Satış Asistanı göreve başlanmış sonrada Ankara Bölgesine terfi atama yapılmıştır.

- Akdeniz Bölge Müdürüne bağlı çalışıldı. (Sayın Hatay KAYA),
- 23 ilin bağlı olduğu Mersin merkezli Akdeniz Bölge Müdürlüğünde bölge bayilerinin otomotiv ve endüstri yağ satışlarının geliştirilmesi sağlandı,
- Müşteri kredi risk analizleri yapıldı,
- Mersin deponun lojistik yönetimin katkı sağlandı.
- Müşteri şikayetleri alındı ve PR'a destek verildi,
- Personel arası ilişkilerin geliştirilmesine dönük sosyal faaliyetler düzenlendi,
- Dağıtım ağı geliştirildi,
- Yetkili bayilerin sayısı arttırıldı,
- Rakip faaliyetlere karşı bölgesel stratejiler geliştirildi,
- Yeni ürün talepleri tespit edildi.
- Merkez üretim tesisi ile sipariş-stok yönetimi konusunda iletişimin geliştirilmesi.

- **1985 sonunda; Marmara Bölge Müdürlüğüne bağlı Ankara Bölgesinde Satış Müdürü olarak yaptıkları;**

Ankara Satış Bölgesine Ankara, Çorum, Çankırı, Kırıkkale, Zonguldak, Kastamonu bağlıdır.

Göreve başlandığında Türkiyedeki 12 bölge içerisinde m.yağ ve akaryakıt satışlarında sonuncu durumdadır.

- Marmara Bölge Müdürüne bağlı çalışıldı(Sayın Yaşar KALKANDELEN),
- Yoğun bölge gezileriyle ;Mevcut Durum Tesbiti yapıldı(En yüksek günlük müşteri ziyaretine ulaşıldı)
- Bölge illerinde gelişme ihtimali yüksek müşterilere özel ilgi gösterildi,
- Girilmeyen ilçeler ziyaret edilip, yeni satış noktaları kazanıldı,
- Rakiplerden ciddi müşteri dönüşümleri gerçekleşti,
- Tahsilatların sağlıklı gerçekleşmesi için müşteri riskleri teminat altına alındı,
- Ankara Depotörü ile iletişim düzenlendi ve geliştirildi,
- Otomotiv yağları için ayrı endüstriyel yağlar için ayrı çalışma metodları uygulandı,
- Satış kampanyaları ustalıkla uygulandı,
- Satış Teknikleri konusunda eğitimler alındı,
- M.yağ lojistik yönetimine katkı sağlandı.
- Promosyonel destek çeşitlendirildi ve bütçesi arttırıldı
- Müşteri şikayetleriyle yakından ilgilenildi,
- Sağlıklı bir haftalık planlama ve günlük raporlama sistemi uygulandı.
- Sonuçta ilk yıl sonunda bölge 2. sıraya daha sonraki yıl da Türkiye 1.sıraya yükseldi.

**1980-1983 ÇİMSA Çimento A.Ş./ SABANCI HOLDİNG**  
**Dış Ticaret Elemanı**  
Mersin/Türkiye

Çİmsa ; çimento sektörünün en güçlü şirketlerinden biri olup; Sabancı Holding'in en karlı işletmelerindedir. 500 kişinin çalıştığı fabrika gri ve beyaz çimento üretmektedir.  
Genel Müdürü Sayın Cevat DALAMAN'dır

1980 yılında Fakülteden mezun olup ilk iş yeri olarak göreve başladıktan sonra yaptıkları;

- İhracatla ilgili tüm prosedürlerin yürütülmesi.,
- İthalatla ilgili tüm kambiyo vb işlemlerinin uygulanması,
- Özellikle Irak, KKTC, Suriye ihracatlarının liman, gümrük, TCMB işlemlerinin takibi,
- İthalatla ilgili izinlerin alınması,
- Irak'a ihracat gerçekleştiren firma C Yetki Belgelerinin verilmesi ve takibi,
- Muhasebe Departmanı ile koordineli olarak navlun bedellerinin ödenmesi;
- Deniz yolu ile yapılan ihracatlar için gemi temini , yükleme takibi, hesap kapatma işleri.

## **EĞİTİM:**

1976-1980 Diyarbakır Üniversitesi Fen Fakültesi  
Matematik-Fizik Lisans Bölümü (Bölüm 2.si)

1980 Pedagojik Formasyon

1973-1976 Ziya Gökalp Lisesi Fen Bölümü( Okul Şeref Listesi)  
D.Bakır Ortaokulu(Sınıf birincisi)  
İsmet Paşa İlk okulu (Okul birincisi )

## **KİŞİSEL BİLGİLER:**

- Cinsiyet : Erkek
- Doğum tarihi : 03 Ekim 1959
- Askerlik : 1983 yılında, kısa dönem 4 aylık olarak Tokat Avcı Taburu.
- Ehliyet : 1980 tarihli B sınıfı
- Ailesi : Evli, Eşi Reklam Ajansı ve İş Elbisesi üretimi yapan bir işletme sahibi Biri erkek biri kız iki çocuk babası.  
Oğlu Selçuk Üniversitesi İktisat Fakültesi mezunu .  
Kızı Hacettepe Üniversitesi Devlet Konservatuvarı Şan Bölümü öğrencisi.
- İyi derecede Bilgisayar kullanıcısıdır.

## **ALDIĞI DİĞER EĞİTİMLER**

1985-86 English Fast -Ankara (İngilizce)

2000-2001 Mersin Üniversitesi Kamu Yönetimi Yüksek Lisansı(Bir dönem-Özel Öğrenci)

2003 Patent,Faydalı Model,Marka, Endüstriyel Tasarım Eğitimi

Pazarlama Teknikleri, Markalaşmanın Önemi, Perakendecilik, İletişim,Dış Ticaret, Proje Yönetimi , Kalite Yönetim Sistemi Temel Eğitimi, Stok Yönetimi , Lojistik ve Tedarik Zinciri Yönetimi ve benzeri yüzü aşkın eğitim.

## **ESERLER / YAYINLAR**

2003- 2008 Muhtelif ulusal, bölgesel, yerel gazetelerde 300 makalesi yayımlanmıştır. (www.kobihaber.com.tr,Çağdaş Toplum,Yerel Gazete, www.pratikhaber.com, www.ekopusula.com, www.haberanaliz.net, www.sonbulten.com)

2005-2007 Yerel Radyo ve Televizyonlarda İş Dünyası ağırlıklı programların yönetim/sunuculuğu yapılmış; çok sayıda programa da Konuşmacı Konuk olarak davet edilmiştir.

## **BECERİLER**

- ▶ 1983 Gümrük Müşavirlik Belgesi(A Karnesi)
- ▶ 1999 MS Office Eğitimi
- ▶ 2000 YDD Yönetim Danışmanlığı Sertifikası
- ▶ 2002 Dünya Bankası "Business Advisor" Sertifikası
- ▶ 2003 KOSGEB Mersin Bölgesi 1.200 adet sanayi kuruluşu Saha Araştırması Koordinatörü
- ▶ 2002-2004 Girişimcilik Eğitmeni / Danışmanlığı

- ▶ 2000-2008 Genel Yönetim, Kalite Yönetim Danışmanlığı
- ▶ 2003 TPE Resmi Marka Vekillik Belgesi
- ▶ 2000-2007 Almanya, Gürcistan, Azerbaycan, Kırgızistan, Özbekistan Bölge İş Gezileri

## **SİVİL TOPLUM FAALİYETLERİ**

- ▶ 2001-2008 Mersin Toros Rotary Kulübü Üyesi (2009-2010 Kulüp Başkanı)
- ▶ 2007-DA SDK Doğu Akdeniz Stratejik Düşünce Kulübü Kurucusu ve Dönem Genel Sekreteri
- ▶ 2007 MİKON, Mersin İş Konseyi Kurucu Üyesi ve Genel Sekreteri,
- ▶ 2007 GİŞKAD Onur Üyesi,
- ▶ 2006- TÖSYÖV Üyesi
- ▶ 2003-2006 MRD Mersin Reklamcılar Derneği Yönetim Kurulu Başkanı
- ▶ 2001 TBD Türkiye Bilişim Derneği Üyesi,
- ▶ 2000 YDD Yönetim Danışmanları Derneği Asil Üyesi,
- ▶ 1999-2001 Mersin Gümrük Müşavirleri Derneği Y.K. Başk. Yrd.