



Lutfiye GENCO

Bostancı Mah.Yeniyol Sok.Uğur Apt.A Blok No:27 Daire:7 Kadıköy/İSTANBUL

+90 554 748 772

ltfygnc@gmail.com

POZİSYONEL PROFESYONEL HEDEF

Çok yönlü teknik, stratejik ve operasyonel yönetim deneyimlerim, ürün/marka yaşam döngüsünün her aşamasında bulunan uzmanlıklarım, sosyal iletişim becerilerim, kurumsal iletişim ve kuruluş temsil yetkinliklerim, geliştiren yöneticilik, motivasyonel liderlik temelinde ekip ve bayi yönetimi geçmişim bulunmaktadır. Bu yetkinliklerimi kullanarak, kuruluş misyon ve vizyonuna katkı sağlamak.

UZMANLIK ALANLARI

- ◆ Stratejik Yönetim ve Organizasyon
- ◆ Pazarlama&Satış Yönetimi
- ◆ Teknik ve Operasyonel Süreç Yönetimi
- ◆ Bütçe Hazırlık/P&L Takibi
- ◆ Takım Oluşturma ve Ekip Yönetimi
- ◆ İletişim Yönetimi
- ◆ Değişim Yönetimi
- ◆ Marka Yönetimi
- ◆ Neuromarketing Uzm.
- ◆ ISO 9001 Başdenetçisi
- ◆ ICF -International Coaching Federation Onaylı Profesyonel Koç (Yönetici/Kariyer)
 - Cognitive Behavioral & Expressive Art Coaching/ Bilişsel Davranışçı & Dışavurumcu Sanat Koçluğu

PROFESYONEL DENEYİM

Yönetici ve Kariyer Koçu, Danışman *Freelance 01.2016-*

- Profesyonel olarak kamu ve özel sektörde çalışan yöneticilerin bireysel ve kurumsal hedeflerine ulaşması için, yönetim becerileri ve çalışma performanslarını geliştirmeye, yeni terfi alıp pozisyon değiştiren ve terfi bekleyen yönetici ve yönetici adaylarına yönelik bireyselleştirilmiş yönetici koçluğu
- Kariyer Yönelim testleri, çeşitli kişilik envanterleri uygulamaları, nörobilim ve dışavurumcu yaratıcı sanat çalışmaları destekli yetkinlik bazlı kariyer koçluğu
- Kurumların, satış, kar, marka değeri arttırımı ve konumlandırmalarına yönelik Neuromarketing araştırmaları, eğitim ve danışmanlık hizmetlerinin yürütülmesi, kurumsal iletişim yönetimi danışmanlığı

Kurumsal İletişim Koordinatörü, (Gönüllü Sosyal Sorumluluk) *Belki de Sensin Platformu 2014-*

Lösemi, Lenfoma ve çeşitli kan hastalıklarının tedavisinde son çare olan Kök Hücre nakli için gerekli Kök Donörlüğü konusunda farkındalık çalışmaları yürüten gönüllü sosyal girişim Belki de Sensin Platformunun kurucu ekibi içerisinde yer alıp, Kurumsal İletişim Koordinatörlüğünü yürütmekteyim. Bu gönüllü sorumluluk ile Platformun Sağlık Bakanlığı, Kızılay gibi resmi otoritelerde Temsilini ve Türkiye'nin sayılı holding şirketleri, özel kuruluşları ile koordinasyonunu sağlamaktayım. Ayrıca pek çok saygın ünlü isim ile Kök Hücre Donörlüğü farkındalığı konusundaki medya faaliyetleri içerisinde yer aldım.

Satış Müdürü, *Eczacıbaşı Monrol Nükleer Ürünler San.ve Tic. İstanbul A.Ş 11.2012 – 10.2015*

Eczacıbaşı Monrol Nükleer Ürünler A.Ş'de İzmir Üretim Tesis Müdürlüğü pozisyonunda yetkinlik ve performans performans puanlarım, ekip içinde ve departmanlar arasında uyguladığım pozitif iletişim çalışmaları, önemli dönüşümler sağlayan operasyonel verimlilik uygulamaları ve akabinde Eczacıbaşı Holding İnovasyon ödül sürecine girmeye hak kazanan inovatif ekip projemiz sonrası Operasyon Departmanı'ndan Pazarlama Satış Departmanı'na fonksiyonlar arası ve dikeyde 2 HAY seviyesi üzerinde terfi olarak Satış Müdürlüğü Pozisyonuna atandım.

Bu pozisyon altında; 15 kişilik ekip, Türkiye'nin 7 şehrinde bulunan üretim tesislerinin satışları, 16 yurtiçi ve 37 yurtdışı bayi ile en son yıl 65.000.000 TL'lik bir bütçeyi yönettim. Yetki ve sorumluluklarım aşağıdaki gibi idi.

- Yurtiçi ve yurtdışındaki mevcut pazarlarda rekabet üstünlüğünü devam ettirmek ve yeni pazarlara girebilmek için satış stratejilerinin belirlenmesi ve uygulaması,
- Ekonomik, sektörel ve pazardaki gelişmelerin takip edilerek satış analizlerinin ve bu analizlere göre satış tahminlerinin yapılması.
- Satış Tahminlerine uygun olarak global satış ve bölüm harcama bütçesinin hazırlanması ve hedeflenen bütçe değerlerinin gerçekleştirilmesi için gereken aksiyonların planlanması, uygulanması
- Belirlenen stratejik iş planları dahilinde, maliyet analizleri yapılarak yıllık yurtiçi/yurtdışı fiyat listelerinin oluşturulması
- İhale satışları için Kamu İhale Kanunu çerçevesinde, ihale takip ve iştirak sürecinin yönetim ve organizasyonun yapılması
- Rakip analizleri ve rakip faaliyetlerini sürekli değerlendirecek sistemler kurulması
- Stratejik İş Planı ve KPI'lar doğrultusunda yurtiçi ve yurtdışı satışların takibi
- Yurtiçi ve yurtdışı bayi ağı yönetimi
- Müşteri memnuniyetini en üst seviyede tutabilmek için satış kanalları (bayiler, hastaneler) ve ürün kullanıcısı olan doktorlar ve teknik personeller ile ilişkilerin düzenli olarak devam etmesinin sağlanması
- Ruhsatlandırma ve Farmakovijilans Departmanı ile yeni ürünlerin Sağlık Bakanlığı süreç takiplerinin ve yurtdışı ilaç ruhsatlandırma sürecinin takiplerinin yapılması
- Ajanslar ile Marka, konsept çalışmalarının ve Holding Kurumsal İletişim ile organizasyon takibi
- Kongre, sempozyum, konferans, eğitim ve toplantıların hazırlık ve süreç yönetiminin yapılarak kuruluşun ilgili tüm platformlarda temsili
- Satış Operasyon ve Satış Saha ekiplerinin performans ve yetkinlik gelişimlerinin takibi, teknik ve kişisel gelişim iç eğitimlerinin verilmesi, dış eğitimlerin organizasyon ve planlanması
- Satış Operasyon ve Satış Saha ekiplerine koçluk ve mentorluk yapılarak kariyer gelişim planlama ve desteğinin sağlanması, aksiyon planları takibi

Tesis Müdürü, *Eczacıbaşı Monrol Nükleer Ürünler San.ve Tic. A.Ş. İzmir 03.2008 – 11.2012*

- Tesis yıllık gider bütçesinin yapılarak, periyodik takip ve raporlamasının yapılması
- Ürünlerin kalitesini güvence altına almak üzere, ürün kalitesini etkileyen tüm üretim faaliyet ve süreçlerin cGRP, cGLP, cGMP, ISO 9001:2008, 14001:2000 gerekliliklerine, dokümanite edilmiş prosedürlere ve spesifikasyonlara uygun olarak yürütülmesinin sağlanması,
- Ürünlerin yürürlükte olan tüm ilgili yönetmelik, mevzuat ve ruhsat koşulları uyarınca imal ve kontrol edilmesinin garanti altına alınması ve serilerin üretim kayıtlarının onaylanması
- Üretim süreçlerinin başlatılmasından, ürünlerin kullanım onayına kadar tüm sürecin yönetilmesi Sağlık Bakanlığı nezdinde Mesul Müdür sorumluluğu ile "ürün serbest bırakma" kararının verilmesi

- Tesis donanım, alt yapı sistemi ve cihazların (üretim faaliyetlerini, çalışanların iş düzeni, iş sağlığı ve güvenliğini sağlayacak şekilde) sürekli kullanıma hazır halde bulundurulmasının sağlanması.
- Kuruluş Stratejik Plan ve İş Planları doğrultusunda tesis gider bütçesinin yönetilmesi, tesis üretim maliyetlerinin takip edilmesi, verimliliğin artırılmasının sağlanması
- Tesis çalışanlarının yetkinliklerini geliştirmeye yönelik, kişisel gelişim ve teknik iç eğitimlerinin verilmesi, dış eğitim plan ve organizasyonlarının yapılması.

Kalite Kontrol Şefi, *Monrol Nükleer Ürünler San.ve Tic.A.Ş. Gebze,Adana 02.2006-03.2008*
Analist, *Hohenstein Institute -Çevre Endüstriyel Analiz Laboratuvarı 09.2004-02.2006*
Kalite Güvence Şefi *Mopak Kağıt-Karton San.ve Tic A.Ş. 03.2004-09.2004*

EĞİTİM

- **Yüksek Lisans**, Neuromarketing, *Üsküdar Ünv. Sosyal Bilimler Enstitüsü,02.2016...*
- **Yüksek Lisans**, Mühendislik ve Teknoloji Yönetimi, *Çukurova Üniversitesi, Mühendislik-Mimarlık Fakültesi, Endüstri Mühendisliği 02.2007-02.2009*
- **Lisans** Kimya *Gazi Üniversitesi, Fen-Edebiyat Fakültesi, 09.1998-06.2002*

SERTİFİKASYON

Expressive Art Therapy, *Bilgi Üniversitesi&Safir Dan.,2016*
Stratejik Pazarlama ve Marka Yönetimi, *micro MBA İstanbul Business School, 2016*
Introduction to Neuroeconomics: How the Brain Makes Decisions, *National Research University Higher School of Economics - 02.2016 (MOOC)*
An Introduction to Consumer Neuroscience & Neuromarketing *Copenhagen Business School - 2015 (MOOC)*
Cognitive Behavioral Coaching, *Coach Pro Coaching&Consulting - 2015 (32.5 ICF CCEU)*
Yönetici ve Lider Koçluğunda Ustalaşmak, *MareFidelis Coaching&Consulting - 10.2015 (Usta Koçluk - 32.5 ICF CCEU)*
Girişimcilik Özel İhtisas Programı, *Sarpaş Danışmanlık -İzmir/ İstanbul-2015*
Optimum Denge Modeli ODM, *Davranış Bilimleri Tamer Dövecü -İstanbul (ODM 1 - ODM 2 Aralık 2014-Haziran 2015)*
ICF Onaylı Profesyonel Koçluk Programı, *House of Human - .2014*
İlaç Endüstrisinde Ürün Müdürlüğü, *İstanbul Bilgi Üniversitesi - 2014*
Gelişen ve Geliştiren Yönetici Programı *MCT Eğitim ve Danışmanlık -.2013*

Satış Liderliği ve Stratejik Pazarlama *micro MBA İstanbul Business School - 2013*
ISO 9001:2008 IRCA onaylı Kalite Başdenetçi Uzmanlık Eğitim Programı *SGS- 2008*
Etkin İş ve İnsan Yönetimi, *TMI Türkiye - 11.2010*
Postgraduate European Radiopharmacy Certificate Course, Module2, *ETH Swiss Federal Ins.of Tecnology Zurich, Switzerland -2008*
Postgraduate European Radiopharmacy Certificate Course, Modul1, *University of Ljubljana Faculty of Pharmacy – 2006*

YETERLİLİKLER

	Okuma	Yazma	Konuşma
İngilizce	İleri	İleri	Çok İyi

BULATS(68) - Cambridge University - 03.2010

Bilgisayar *Microsoft Office, SAP, ERP (QAD)*

REFERANSLAR

Istenildiği takdirde belirtilecektir.