

**Suat Aydın**

**Mersin 1958**

**0532 283 02 84**

**suataydinm@gmail.com**

**EĞİTİM:**

Orta Doğu Teknik Üniversitesi Ekonomi Bölümü 1978-1983

**İŞ TECRÜBELERİ:**

**1- SASA AŞ Adana**

Elyaf ve Flament Pazarlama Direktörü/ 01.09.2009-01.07.2012

Sasa'nın sahip olduğu Elyaf ve Flament tesislerinde üretilebilecek ürünlerin, tesisler tam kapasite çalıştırılarak, satışını yapmak, yeni pazarlar yaratmak, yeni ürünler geliştirmeye öncülük etmek, Pozitif EBITDA ve Kar yaratmak, müşteri memnuniyetini sağlamak, Sasa Elyaf ve Flament bölümünü yakın gelecekte yönetecek, ileriye taşıyacak yöneticileri yetiştirmek, Sabancı Holdingi, Sasa'yı ileriye taşıyacak, sürdürülebilir rekabet ve karlılık için yatırım yapmaya ikna etmek ve yatırım projesinin hazırlanmasına katılmak.

a-İşe başladığında Advansa Sasa kapasite kullanımı oranı %50 nin altındayken, işten ayrılırken %100 kapasite kullanımına ve ilave 30.000tonluk yatırım ve birçok iyileştirici projelerin hayata geçirilmesini sağladı.

b-İşe başladığında son 10 yıldır zarar eden Advansa Sasa, 2009 yılını pozitif EBITDA ile kapattı, 2010 yılında 30.000TL kar eder duruma getirdi.

c-Satışları kademeli olarak arttırarak, Çalışmayan işletmelerin çalıştırılabilir hale getirilmesi ve yeni istihdam yaratılmasına katkıda bulundu.

d-Çalışanların motivasyonu ve müşteri memnuniyetini sağladı.

e-Pazardaki gelişmeleri yakından takip ederek, sürekli müşterilerin yanında, proaktiv pazarlama anlayışı ile stratejiler geliştirdi ve uyguladı.

**2- EXSA Export San. Mamülleri Satış ve Araştırma AŞ-İstanbul**

Pazarlama ve Satış Direktörü/01.03.2006 - 01.05.2009

(Sabancı Holding'e ait firmaların ihracatını yapan, grup dışı yurt içi ve dışı tekstil hammaddeleri, gıda, otomotiv yedek parça, genel ticaret ve gayrimenkul konularında faaliyet gösteren şirket.)

-Yurt içi ve dışı tekstil, gıda ve genel ticaretin organizasyonu, satınalma, satış, lojistik ve müşteri ilişkileri faaliyetlerini kurdu ve yönetti.

-Müşteri sayısı 50'den 500'e; 2005 cirosu 4.5m\$'dan, 2006 yılında 36milyon\$'a, 2007 yılında 84milyon\$'a, 2008 yılında alınan stratejik tasfiye kararına rağmen 33milyon\$'lık satış gerçekleştirdi.

a-Kısa zamanda kadro kurdu ve yetiştirdi,

b-Doğru ürün çeşitlendirmesine giderek stok devir hızını kontrol altına aldı ve satışları yönetti.

c-Yoğun müşteri ziyaret programı uyguladı,

d- Satış prim sistemini geliştirdi ve uyguladı,

3-İş tanımları, dağılımları, risk analizleri ve müşteri risk limitleri belirlenerek, riskin "Coface Credit Insurance" firmasına satışını gerçekleştirdi.

4-Birden fazla firmadan ürün tedarikinin sağlanması ile tedarikte tek firma bağımlılığını aştı ve pazarlık gücünü arttırdı.

### **3- Zorlu Dış Ticaret AŞ-İstanbul- Korteks Mensucat ve San.Tic.AŞ.- Bursa** Genel Müdür Yardımcısı/21.10.1998-28.02.2006

1998 yılı sonunda, 500 ton/gün üretim kapasitesi ile üretime başlayan, Zorlu Holding'e ait Korteks Mensucat ve San. Tic. AŞ./Bursa, Polyester iplik fabrikasının, Zorlu Dış Ticaret altında yurt dışı satış, ihracat, planlama ve lojistik bölümlerini kurdu, yönetti ve geliştirdi.

-Yurtdışı satış ve pazarlama faaliyetlerini başlattı, geliştirdi (Mısır,İtalya, Belçika, İspanya, Almanya, Fransa, İngiltere, Portekiz, Polonya, Yunanistan, Amerika, Brezilya, İrlanda, Danimarka, Romanya, Bulgaristan, Suriye, Ürdün, Fas, Tunus, Cezayir, Kanada, Colombia, Hindistan, Ukrayna).

-1998 yılında İharacatı sıfır olan şirketi, 1999 yılı sonunda 55milyon\$, 2000 yılında 85milyon\$ ve 2001 yılında 95milyon\$ lık ihracat yapan şirket haline getirdi.

- a- Değişik ülkelerde Satış acentalıkları kurdu, hedef müşteriler belirleyerek ziyaretler yaptı,
- b- Müşteri talepleri doğrultusunda içerde ve dışarda katma değeri yüksek mallar ürettirdi, karlılığı arttırdı.
- c- Kadro kurdu ve eğitti,
- d- 2003 yılında New York Amerika, 2004 yılında Moskova Rusya satış ofislerini kurdu.
- e- Şirkete özellikli ürünler ürettirerek, standart ürün rekabetinden uzaklaştırdı.
- f- Avrupa birliği ülkeleri dışından hiçbir üreticinin alınmadığı "EXPOFIL/Paris" iplik fuarına, yaptığı özel çalışmalarla, Şirketi 2001 yılında Türkiye'den fuara katılımcı ilk firma yaptı.
- g- Polyester iplik kalite ve ürün standartlarını belirleme konusunda Lider ve Dünyanın en önemli üreticilerinden UNIFI firmasının İrlanda, Amerika ve Brezilya'daki fabrikalarına POY satışını başlattı (15milyon\$/yıl). Daha sonra iki firma arasında ortaklık ve işbirliği görüşmelerinin başlatılmasına zemin hazırladı.
- h- Japon/Toray firmasının İngiltere ve Çek Cumhuriyetinde bulunan fabrikalarına istedikleri ürün özelliklerinde ürünleri ürettirip satışını(3milyon£/yıl) yaptı.

**4- İnsa Nylon San. AŞ. İstanbul (Sabancı Holdinge ait Naylon iplik fabrikası)** Pazarlama ve İhracat Müdürü/16.12.1996-10.10.1998

İç Pazardaki daralma sonucu, Insa'yı İhracat pazarlarına açma ve arttırma sorumluluğunu üstlendi.

a-1996 yılında 1.5milyon\$ düzeyindeki ihracatı, 1997 yılı sonunda 7milyon\$'a çıkardı.

b-Standart malların üretimi yerine, bu malların ithali yoluna gidilmesini, açığa çıkan üretim kapasitesini katma değeri yüksek renkli ve özellikli ürünlerin ürettirilmesini, şirketin iç ve dış ticaret hacminin ve karlılığının arttırılmasını sağladı.

**5- Anabel İç ve Dış Tic. Şti, DIGI-COM Elektronik Paz.Ltd.Şti** Şirket Ortağı/ 01.11.1994-31.12.1996

Türkiye'deki değişimi, ortaya çıkan fırsatları yakalamak ve yeni iş alanlarına girmek.

a-Her iki şirketin satış, dağıtım kanallarını kurdu, organize etti ve yönetti.

b-Fransa, Amerika ve İngiltere'den konsantre meyve suyu ve kokteyl mixleri ithalatı gerçekleştirilerek, Türkiye pazarına (Ege, Akdeniz Marmara bölgelerinde dağıtım ağı kurarak) sattı ve yıllık 10x40 konteynerlık Pazar yarattı.

c-Pioneer elektronik ürünlerinin Türkiye Distribütörlüğünü alarak, ürünlerin Türkiye pazarlama, satışını yaptı. Türkiye genelinde Bayilik sistemini kurdu. 1996 yılında iş hacmini 4milyon\$ ulaştırdı.

**6- Sasa AŞ Adana/**

Elyaf, tow, tops pazar geliştirme ve satış sorumluluğu  
01.06.1985-

a-İç ve Dış Pazarlarda Sasa Elyaf, Tow, Tops ürünlerinin satışını yaptı.

b-Suriye İplik pazarını, İsrail Elyaf pazarını yarattı. İran Tops pazarını geliştirdi.

b-Elyaf Bayilik sisteminden, doğrudan müşteriye satış sistemine geçiş konusunda yönetimi ikna etti, karlılığı arttırdı.

**ALINAN EĞİTİM:**

Sabancı ve Zorlu Holding'de birçok eğitimlere katıldım. En son aldığım eğitim SALT (Sabancı Leadership Team) 2010.

**GÖREV ÜSTLENDİĞİ ULUSAL VE ULUSLARARASI KURULUŞLAR:**

-CIRFS (Avrupa Suni Sentetik Elyaf Üreticiler Birliği)

-TOBB Tekstil Sektör Meclis Üyeliği

-Akdeniz Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği