

MEZUN ÖĞRENCİLERİMİZDEN MESAJLAR

AYCAN GÜNEŞ

Merhaba ben Aycan, 2024 yılı mezunlarındayım. Pazarlama bölümü mezunuyum. Severek okudum ve bu alanda kendimi geliştirmek için kurslar alıyorum. Stajımı Kale holding pazarlama bölümünde yaptım, okulda öğrendiğim çoğu şeyi uygulamalı olarak staj sürecim boyunca tekrar gördüm. Stajımdan sonra satış alanında bir klinikte işe girdim. Satış ve pazarlama farkını o işte iyice anladım. Şu an aktif olarak Medipol Mega Hastanesi'nde hasta kabul görevlisi olarak çalışıyorum ayrıca ek olarak yeni başladığım girişim olan dijital pazarlama alanında eğitim kitabı dediğimiz bir dijital ürünü Instagram hesabımdan shopier üzerinden satıyorum. Bu konuda bilgi isteyenlere ilgilenenlere de danışmanlık yapıyorum. Hedefim pazarlama alanında daha iyi yerlere gelmek bunun için de eğitim almaya devam ediyorum. Pazarlama ile ilgili olabilecek bir iş bulduğumda onu yapmak için elimden geleni yapıyorum bu şekilde üzerine koyarak hem kendimi geliştiriyorum hem de istediğim gibi alanımda çalışma fırsatım artmış oluyor.

Sizlerle tanıştığıma memnun oldum.

Başarılar dilerim...

BURAK KANDAN

Merhaba, ben Burak Kandan. Lojistik sektöründe fiyatlandırma ve satış destek alanında çalışmaya devam ediyorum. Çalıştığım firmada, müşterilerimize en uygun lojistik çözümlerini sunmak için detaylı maliyet analizleri yapıyor, rekabetçi fiyatlandırma stratejileri oluşturuyor ve satış süreçlerini yönetiyorum.

Lojistik operasyonlarının verimli ve sürdürülebilir olması için piyasa koşullarını yakından takip ediyor, taşıma maliyetleri, güzergâh alternatifleri ve tedarik zinciri dinamikleri üzerine analizler yaparak müşterilere en uygun fiyat tekliflerini sunuyorum. Ayrıca, şirket içindeki farklı departmanlarla koordinasyon sağlayarak operasyonel süreçlerin sorunsuz ilerlemesine katkıda bulunuyorum.

Müşteri taleplerini doğru şekilde analiz etmek ve onlara en uygun taşıma çözümlerini sunmak benim için büyük bir öncelik. Bu kapsamda, müşteri ilişkilerini güçlendirmek, yeni iş fırsatları yaratmak ve şirketin pazar payını artırmak için aktif olarak çalışıyorum.

Sürekli gelişen lojistik sektöründe güncel kalabilmek adına sektörel trendleri takip ediyor, rekabet analizleri yapıyor ve şirketin fiyatlandırma politikalarını sürekli iyileştirmeye yönelik çalışmalar yürütüyorum.

Kısacası, lojistik sektöründe hem maliyet verimliliğini sağlamak hem de müşteri memnuniyetini artırmak için fiyatlandırma ve iç satış süreçlerini yöneterek şirketin büyümesine katkıda bulunuyorum.

ECENAZ KAYA

2016 yılında Gerede Uygulamalı Bilimler Fakültesinde Pazarlama bölümü öğrencisiydim. Mezun olduktan sonra pazarlama/satış alanında 3 farklı işte çalıştım. Bu esnada 2 farklı bankanın sınavlarına girip ikisinden de olumlu cevap aldıktan sonra şu an çalıştığım bankayı kabul ederek Müşteri İlişkileri Yetkilisi (herkesin bildiği dilde gişe) olarak işe başladım. 1.5 sene gişede çalıştıktan sonra satışlarım ve insan ilişkilerimin kuvvetli olmasından dolayı terfi alarak Bireysel portföy yöneticisi ünvanına sahip oldum. Aradan 6 ay geçmeden bireysel portföylükte de kendimi göstererek ticari tarafa geçiş yapıp, 6 aydır yetkilisi olduğum İşletme bankacılığı tarafında hali hazırda görev yapmaktayım.

Okuduğum bölümün ve tabii siz değerli hocalarımın katkısını hayatımın her alanında kullanarak bankanın en genç müdürü olmak öncelikli hedefim.

Zamanında aynı masalarda oturup Pazarlama namına her şeyi birlikte öğrendiğimiz ve şu an bu bölümde okuyan tüm arkadaşlarıma selamı; desteğinizi bir an bile esirgemedenden elden gelenin fazlasını verdiğinizden dolayı da sizlere teşekkürü bir borç bilirim.

Naçizane tüm herkese sevecekleri bir iş yaptıkları çok güzel bir hayat dilerim. Siz hocalarıma da tekrardan teşekkürü bir borç...

Saygılarımla

EMRE ALICI

Şu an aktif olarak Qnb Finansbank'ta çalışmaktayım ve sözleşme imzaladım. Öğrenci arkadaşlara tavsiyem ilk mezun olduklarında iş bulamazlarsa telaşa kapılmasınlar bizlerde yaşadık ve şu an çok güzel yerlerdeyiz işsizlik psikolojisine girmesinler buradan önce benzinlikte çalışıyordum o yüzden bölümlerinin kıymetini bilsinler çok aranan ve önü açık bir bölüm. Örgün eğitimdeki arkadaşlara tavsiyem yüksek ortalama ile bitirerek sertifika ve belge almaya çalışınlar. Bunlar çok önemli.

EMRE AKTAŞ

Şu an İlbak Holding bünyesinde yer alan Kentvizyon açık hava reklam şirketinde, İstanbul Reklam Planlama departmanında çalışıyorum. Görevim, İstanbul'daki billboard, giantboard ve diğer açık hava reklam ürünlerinin envanter durumunu dikkate alarak markalardan gelen kampanyaları en etkili şekilde planlamak.

Asım dönemlerinde envanter yoğunluğunu göz önünde bulunduruyor, reklam alanlarının doluluk oranlarını analiz ediyor ve markaların hedef kitlelerine en uygun lokasyonları belirliyorum. Böylece hem markaların beklentilerini en iyi şekilde karşılıyor hem de reklam alanlarının verimli kullanımını sağlıyorum.

EMİN SEMİZ

Pazarlama bölümünden mezun olduktan sonra edindiğim bilgi ve becerileri, dinamik ve çok yönlü bir kariyer yolculuğuna dönüştürdüm. Şu anda akaryakıt sektöründe istasyon müdürü olarak görev yapıyor, insan kaynaklarından planlamaya, tutundurmada pazarlamaya, satıştan operasyon yönetimine kadar geniş bir yelpazede sorumluluk üstleniyorum.

Eğitim hayatım boyunca edindiğim stratejik bakış açısı ve analiz yeteneği, iş dünyasında hızlı adapte olmamı sağladı. Bugün, ekip yönetimi ve müşteri ilişkileri gibi alanlarda etkin çözümler üreterek iş süreçlerini optimize ediyor, pazarlama alanındaki vizyonumu sahaya yansıtarak güçlü bir yönetim anlayışı sergiliyorum.

Her gün yeni deneyimler kazanarak kendimi geliştirirken, mezun olduğum bölümün bana kattığı değerleri her adımda hissediyor ve bu yolda ilerlemeye devam ediyorum.

GAMZE KESKİN

Merhaba,

Ben Gamze Keskin, Pazarlama bölümü lisans mezunuyum. Şu anda döşemelik kumaş üretimi yapan bir firmada ihracat operasyonlarını organize etmekten sorumluyum. Görev tanımım hakkında kısaca bilgi vermek gerekirse:

Öncelikle, müşterilerimizden gelen siparişleri sisteme kaydediyorum. Planlama ekibimizden termin bilgisi geldiğinde ise müşteriye order confirmation (sipariş onayı) gönderiyorum. Üretilen ürünler hazır olduğunda, müşteriyle anlaşılan teslim şekline göre ihracat işlemlerine başlıyorum.

- EXW (Ex-Works) yüklemelerde doğrudan müşterinin forwarderi ile iletişime geçiyorum.
- Nakliyeti bizim ödediğimiz durumlarda ise 3 farklı lojistik firmasından navlun teklifi alarak, en uygun fiyatla devam ediyorum.

İhracat işlemleri için hazırladığım belgeler şunlardır:

- Commercial Invoice (Ticari Fatura)
- Çeki Listesi
- Packing List (Paketleme Listesi)
- İhracat Bilgi Formu (Talimat)

- Muhasebe ekibimizin kestiği TR Fatura

Bu belgeler hazır olduğunda, ilgili forwarder ve gümrükçüye iletiliyorum. Ardından beyanname açılarak ihracat işlemleri devam ediyor.

Ana pazarımız İngiltere olup, her hafta düzenli çıkışlarımız bulunmaktadır. Bunun dışında Amerika, Almanya, Tayland, Portekiz, Danimarka, İtalya, Suudi Arabistan, Hollanda, İsviçre, İspanya, Japonya ve Yunanistan ile de sıkça çalışıyoruz. Ayrıca, kesilen faturaların kontrolü ve raporlara işlenmesi de görevlerim arasında yer alıyor.

NİLSU DİLARA ÖKER

Mezun olduğum süreçte pandemiden dolayı sağlık sektöründe ilk olarak işe başladım. Acıbadem Sağlık Grubunda provizyon kısmında hastalar ameliyat olmadan önce sigorta şirketlerinden onaylarını alıyordum. Sonrasında kurumsal organizasyonlar düzenleyen Dante Turizm ve Organizasyon şirketinde Asistan olarak işe başladım. Burada ise süreç müşterilerin yıl sonu etkinlikleri, yurtdışından ve yurtiçinden yöneticilerin bir araya gelerek toplantı veya motivasyon etkinliklerinin organizasyonları gerçekleştirilmektedir. Bu organizasyonlarda konaklama ve toplantı dışında hediye talebi ya da plaket gibi istekleri de olmaktadır. Ben istenen talebe göre hediye alternatifleri bulup, tedarikçiler ile görüşüp ürünün satın alınmasını gerçekleştiriyorum. Sonrasında ise gelen ürünlerin kontrolü ve lojistiğini organize ediyorum. Plaket ödülleri ise istenen özel bir tasarım çalışması varsa tasarım çalışmasını gerçekleştirecek tedarikçilerden teklif alıp talebe en uygun cevabı veren tedarikçi ile anlaşılıp, üretim onayını verdikten sonra yine hediye olduğu gibi ürünlerin kontrolü alındıktan sonra lojistiğinin gerçekleştirilmesini sağlıyorum. Bazı müşterilerimiz ise sadece ürün bazlı talepleri olmaktadır. Sadece ürün talebi olan işlerde tedarikçiyi bulup, bütçesini de yaptıktan sonra müşteri onayına sunup, onay alındıktan sonra üretimi için tedarikçiye bilgi verip, ödeme koşullarını konuşuyorum. Üretimden sonra ürünlerin kontrollerini sağlayıp, lojistiğini organize ediyorum.

ÖMER FARUK BAVUK

Merhabalar

Benim adım Ömer Faruk BAVUK 2023 GUBYO şimdiki adıyla GUBFA'dan mezun oldum. Mezun olduktan sonra kariyerime (Erso endüstriyel soğutma ve mutfak ekipmanları) endüstriyel soğutma ve iklimlendirme alanında başladım önce pazarlama daha sonrasında satış alanlarında faaliyet gösterdim. Buradaki vizyonumu tamamladığımı düşünerek Akasya dizayna giriş yaptım kadro planlamasında sonra proje operasyon yöneticisi ve sorumlusu görevine getirildim yaklaşık 3 aydır bu pozisyonda devam etmekteyim. Firmamızın bünyesinde anlaşmalı iş ortaklarımızın veya iştiraklerimizin bulunan kurumsal firmaların yeni açılacak olan mağazalar ve revize edilecek mağazaların endüstriyel soğutma ve dizaynında operasyon sürecini yönetmekteyim. Bu süreçte askerlik hizmetimi ve kendimi geliştirmeyi unutmadım AutoCAD, web site geliştirme, Mail ve iletişim ağlarını yönetme gibi konularda kendimi geliştirmeye devam etmekteyim.

SILA ve FATİH ŞANŞALI

Öncelikle bizlere harika değerler katan sevgili öğretmenlerimize ve siz değerli dostlarımıza selamlar.

Biz, Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi Gerede Uygulamalı Bilimler Fakültesi 2020 yılının mezun olamayan ilk mezunları Sila ve Fatih Şanşalı'yız. Pek tabii teknik olarak mezunuz fakat pandemi denen illetin bize getirdiği uzaktan eğitimin faydalarını son yılımızda bolca görsek de aynı zamanda birlikte 4 yıl geçirdiğimiz arkadaşlarımızı ve öğretmenlerimizin çoğunu mezun olduğumuz yıl göremeyen, vedalaşamayan nesil de bizdik maalesef. Mezun oluşumuzun üzerinden neredeyse 5 yıl geçmiş ve bu 5 yılda en çok özlediğimiz şeylerden birinin ders çıkışı okulun o uzun yolunda dona dona yürüdüğümüz vakitler olduğunu bilmenizi istiyoruz. Ve evet, inanın bize onu bile özleyorsunuz bazen; kaldı ki daha özlenecek nice saçma şey olduğunu fark edeceksiniz gelecekte. Bununla birlikte Gerede'nin eğitimimiz dışında bize kazandırdığı en mühim şey birbirimizi bulmak oldu. Belki de bizim için işin romantizm kısmıydı o uzun yolda birlikte yürümek ama nihayetinde evlendik ve aynı bölümün mezunu olarak bölümlerimizin bizi ne kadar uzak yerlere götürebileceğini fark etmiş olduk.



Ben okula ilk başladığımda Pazarlama hakkında bilgi sahibi değildim bile değildim. Ama günler ve aylar geçtikçe gördüm ki bu bölümün en büyük özelliklerinden biri, sizden akademik anlamda müthiş şeyler beklememekle birlikte vizyonunuzu inanılmaz genişletiyor oluşuydu. Türkiye bilmem kaçıncısı olmanız gerekmiyordu okuduğumuz bu bölümde ama mezun olduğumuzda gördük ki bazen gerekmeden de harika kazanımlar sağlanabiliyormuş. Bir kadının neler yapabileceğini görmek istiyorsanız Oya hocayı gözlemlemeniz yeterliydi. Bolu'da kadınlar adına yapılan herhangi bir etkinlikte onu yılmadan ilk sıralarda görebilirdiniz. Ve inandığı şey uğruna sürdürdüğü istikrarı bizi hep şaşırtırdı. İşte bu vizyondu. Kendinizi yalnız hissettiğinizde bir abi ya da abla arayışına girdiğinizde gideceğiniz ilk yer Süleyman ve Işıl hocaların odalarıydı. Genç ve hayatın içine yeni atılan insanlarla, yani onlarla yapacağınız birkaç dakikalık sohbet bile sizin geleceğinize ışık tutabiliyordu. Onlar bazılarımızın birkaç yıl sonraki halleriydi. İşte bu vizyondu. Dünya görüşü hakkında kendinizi geliştirmek, "Ya böyle de bir adam/kadın yahut olay varmış" diyebilmek için ise tek yapmanız gereken Tolga ve Volkan hocanın dersini almaktı. O zamanlar bize verdikleri sunum ödevleriyle, reklam kampanyaları projeleriyle belki bizi zorlasalar da, bugün hala o sunumlarda edindiğimiz özgüveni, bilgi dağarcığını ve hitabet yeteneğini kullanıyoruz. Onlar zaten gelecekte bunlara ihtiyacımız olacağını her fırsatta dile getiriyordu ki işte bu da vizyondu. 2020 yılında mezun olduktan 1 hafta sonra memleketime yani İzmir'e geri döndüğümde bir e-ticaret sitesinde işe başladım. Şimdiki eşim, o zamanki kız arkadaşım Sıla ise KPSS'ye hazırlanmaya başlayacaktı. Dijital Pazarlamanın herhangi bir dalında olmak benim için yeterliydi. Kesinlikle askerlik, memurluk gibi işlerle kendimi sınırlandırmak istemiyordum. Özel sektörde sınır yoktu ve ben gidebildiğim yere kadar gitmeliydim. Eşimin tek isteği ise memur olmaktı. Yani ne istediğimizi biliyorduk. Ya da öyle sanıyorduk. 2 yıl e-ticaret sektöründe Dijital Pazarlama bölümünde çalıştıktan sonra askere gittim. Eşim ise hala hazırlanmakla meşguldü. Ama askerde fark ettim ki –bolca düşünme şansınız oluyor beyler- benim derdim özel sektörde yükselmek, plazalarda bilmem ne "manager"ı olmak değilmiş. Ben Dijital Pazarlamayı seviyormuşum ama özel sektörün sadece sektör kısmı güzelmiş, özel kısmı değil. Böylece yapabileceğim şeyler hakkında planlar kurmaya başladım ki eşim hala sınava hazırlanıyordu.

Geçen zamanla askerlik bitti. Fakat bu süreçte aile fertlerimin hastalıkları dolayısıyla haftada 3-4 gün hastaneye git gel derken sevdiğim sektörün "özelinde" dahi işe giremeyecek kadar yoğunum. Hal böyleyken evden çalışmak adına bir şeyler yapmalıydım. Bilirsiniz, evden yapabileceğiniz tonlarca iş vardı. Fakat ben kendime ket vuramazdım. Bir firmada işe girip uzaktan çalışmak dünyanın en normal şeyiydi ama ben bunu istemediğimi fark etmişim. Ne olursa olsun kendi işimi yapmalıydım. Hal böyleyken yapabileceğim en az maliyetli işlere odaklandım. Eşim ise hala o vakitlerde sınava girmişti. Geçmişte amatör radyoculukla ve metin yazarlığıyla uğraştığım için sesimi kullanabileceğimi düşündüm. Üç taksitle bir mikrofon satın aldım ve sermayesiz yapabileceğiniz en fazla kazancı olan şeye yani bir YouTube kanalı açmaya odaklandım. Evet kazanç ön plandaydı çünkü önümde beni bekleyen bir evlilik vardı. Etrafımdaki insanlara hikayeler anlatmayı ve şaşırtmayı severdim. Normalden farklı olarak, bunu tanımadığım kişilere yapacaktım ve bence olur gibiydi. Kanalı açtım logoları tasarladım hikayeler araştırdım metinleri yazdım ve yine YouTube'dan nasıl montaj yapılacağını öğrenmeye başladım. İlk videolarımdan birisi -ki sadece 4 dakika olsa da 9 günde hazırlamıştım- hazırды. Kanalıma yükledim ve üç (3) izlendi. Bildiğiniz dümdüz üç. Birisi zaten ilk

abonem olan yan hesabımdı. Ama bu işin kuralı belliydi. Yılmadan üretmeniz gerekiyordu ki ilk ayımda 20 küsür aboneye ulaşmıştım. Bu harika bir haberdirdi ama daha harikası eşimin Türkiye Şeker Fabrikaları Ankara Genel Müdürlüğü'nün Pazarlama Bölümüne atanma haberi idi. Evet tüm hazırlıklarının karşılığını almış ve atanmıştı. Ben ise her geçen gün bir şeyler öğrenmekle meşguldüm. Bir ziyaretçinin (müşterinin) dikkati nasıl çekilir, insanlar markanızda nelere önem gösterir, işletmelerin yaptığı hatalar gibi teknik bilgilere bölümümden hakimdim. İşte tüm bunları kanalıma uyarlamaya başlamıştım vakitle. Bir marka yaratmalıydım. Bilinen bir imajım, o renk görüldüğünde akıllara benim geleceğim bir rengim dikkat çekici bir hareketim olmalıydı. Abonem artıyor ve ben kanalımı yani markamı ister inanın ister inanmayın "Üniversitede bir markanın yahut işletmenin stratejisini nasıl öğrenmiştik?" sorusuyla ilerletiyordum. Belli bir renge, belli bir hitabete, ve kapanışa sahiptim. Ve başarı biraz şans, bolca çaba ile kaçınılmazdı... Şu sıralar sizlere bu mesajı malikanemden yazmıyorum belki ama artık kendi işim var diyebiliyordum. Çünkü geçen tüm o günler, haftalar ve ayların ardından YouTube partneri olmayı başarmıştım. Taa Amerika'dan posta beklemiş, iş ortağı programına katılmış ve gerçek para kazanmaya başlamıştım. Gerede'den mezun bir adamın artık Amerika'da vergi hesabı, Türkiye'de bir şahıs şirketi ve YouTube İrlanda'dan yatan parası vardı. Bu kimileri adına küçük gözükebilecek olsa da benim hayatımda ki en önemli adımlardan biriydi. Oya hocanın istikrarından gördüklerimle ile bu işin peşini bırakmamayı öğrenmiştim. Işıl ve Süleyman hoca sayesinde insanlara karşı nasıl gerçekten samimi olabileceğimi fark etmiş ve izleyicilerime o şekilde yaklaşmıştım. Tolga ve Volkan hocanın aşıladığı hitabet yeteneği ve dünya görüşüyle de şimdi her hafta 200 binden fazla kişiye dünyadan hikayeler anlatıyorum. İşte bu onlardan öğrendiklerimin sadece çok ufak bir faydasıydı. Sadece akademik bir kazanım değil, gerçek hayatın gerçek faydalarıydı.

Gerede'den çıkıp geldiğimiz bu yolda artık evliyiz ve çok mutluyuz işte. Ben Bentropi oldum ve o 3 izlenmeyle çıktığım yolda artık aylık 2 milyondan fazla izleniyorum. Eşim ise rahat çalışma hayatıyla yani memuriyetiyle meşgul. Kendi istediğimiz işi kendi çabalarımızla edindik. Kazancı, imajı, statüsü mühim değildi. İkimiz de istediğimiz şeyi yapmayı başarabilmiştik ki bundan öte bir başarı bizce yoktu.

Artık bir memur ve bir YouTuber çift olarak size bu hikayeyi gururla anlatabiliyoruz. Bu hikayeden çıkaracağınız dersler size kalmış. Yaşadığınız yeri imkanları kötü olsa da güzelleştirmek dersiniz, gerçek hayatın zorlukları dersiniz, insanlardan/hocalarınızdan sağlayacağınız fayda dersiniz, ne dersiniz deyin işte. Bence bu hikayenin özeti, ne istediğinizi bilmek. Ne kadar kazanmak istediğiniz, ne kadar rahat çalışmak istediğiniz, ne kadar ünlü olmak istediğiniz, devlete sırtınızı yaslamak ya da bir şirkete CEO olmak istediğiniz falan hepsi size kalmış. Çünkü başarı memur yahut YouTuber olmakla ilgili değil, o şeyi ne kadar mutlu olarak yaptığınızla ilgili. Ne kadar istediğinizle ilgili. Ama bu gereksiz uzun TEDx vari konuşması yazım sonucunda size naçizane bir tavsiye verebilirim. Gerçekçi olun, önce ne yapmak istediğinize karar verin.

Sıla & Fatih Şanşalı

