

Mert SADİ

PROFESYONEL PROFİL

Satış stratejisini formüle etme, şirket çapında satışları yönetme, ittifaklar geliştirme, müşteri ilişkilerini yönetme, birden fazla alanda ekipleri eğitme ve yönetme becerisine sahip 15 yılı aşkın deneyimli satış lideri. Yerleşik multi-milyar dolarlık markaların yanı sıra start-up'larla çalışma konusunda çeşitli deneyime sahip olup, milyon dolarlık B2B anlaşmalarını kapatmak için büyük satış ekiplerine liderlik etme konusunda yetkin. Stratejik faydalar elde etmek için ortaklıklar kurma ve müşteri ilişkileri geliştirme konusunda usta. Kuruluşun karlılığını sağlamak için karmaşık müzakereleri ve eskalasyonları sorunsuz bir şekilde yönetir. Ekiplerin yeteneklerinin en iyi şekilde performans göstermelerini ve tutarlı bir şekilde teslim etmelerini sağlamak için yön, liderlik ve motivasyon sağlar.

DENEYİM

ENERAMA ÇEVRE TEKNOLOJİLERİ A.Ş. Santa Monica, LA & İstanbul, Türkiye

Enerama, Dragon markası altında patentli, yüksek kaliteli, enerji verimli iklim kontrol teknolojileri geliştirmekte ve üretmektedir.

İş Geliştirme ve Strateji Başkanı Ocak 2016 – Şu Anda

- 2021'de önümüzdeki 5 yıl için iş planını hazırladı ve potansiyel yatırımcılar, fonlar, yatırım bankaları ve yönlendiricilerle aktif olarak ilişki kurarak A serisi büyüme finansman çabalarına liderlik etti.
- Şirketin nakis akisini dengelemek için yeni bir gelir merkezi oluşturmak amacıyla 2020'de covid-19 döneminde yavaşlayan satışlara yanıt olarak 2020'de 1 milyon doları aşan hizmet bölümünü kurdu.
- 2016'da belirlenen pazara giriş stratejisine göre yıllık gelir hedeflerinin her birine ulaşıldı - 5 yıldan kısa bir sürede 0-25 milyon ABD Doları +
- Endüstri fuarlarında, panellerde ve distribütörlerin yıllık satış toplantılarında konuşmacı olarak katıldı
- Yalın bir satış organizasyonunu sürdürmek için 50'den fazla aktif evangelist, satıcı ve distribütörden oluşan küresel bir Ağ oluşturdu.
- Diğer endüstrilere genişlemeden önce, Türkiye'de kontrollü çevre tarımından Kuzey Amerika'da sahile iniş pazarı olarak yasal kenevir ekimine geçişi detaylandıran 2016'da Pazara Git Stratejisini oluşturdu.

DATA ART Inc New York, NY

DataArt, Sermaye Piyasaları, Seyahat, Enerji, Medya ve Sağlık Hizmetleri dahil olmak üzere bir dizi niş sektör dikeyi için özel sistemler oluşturur.

İş Geliştirme ve Satış Başkan Yardımcısı – Kuzey Amerika Mayıs 2012 – Eylül 2015

- Enerji Uygulaması başkanı ve FinTech Uygulaması eş başkanı olarak 4 milyon doların üzerinde bir iş defterini kapattı ve oluşturdu.
- ABD Enerji Piyasalarındaki yenilikleri belirleyerek ve hedefleyerek temel yetkinliklerin M2M ve Büyük Veri merkezlerine liderlik etti.
- Teslimat yöneticileri, proje yöneticileri ve farklı seviyelerde geliştiricilerden oluşan 35'ten fazla kişiden oluşan bir teslimat ekibini yönetti.

- Tüm DataArt Satış Başkan Yardımcılarının çabalarını ölçeklendirmeye yardımcı olmak için 7 kişilik bir denizaşırı pazarlama ekibini işe aldı, eğitti ve yönetti.

QUOD FİNANCIAL INC New York, NY

Quod Financial, Finansal Kurumlar için bir Adaptif Trading Yazılımı Çözümü paketi sunar.

İş Geliştirme ve Satış Başkanı – Kuzey Amerika Temmuz 2010 – Mart 2012

- İlk büyük Kuzey Amerika satış tarafı müşterisini, hem ABD hem de Avrupa pazarları için 2,4 milyon \$'lık küresel bir proje aracılığıyla sattı.
- 0,8 milyon satış üreten Kuzey Amerika Müşterileri için yeni bir SaaS teklifinin geliştirilmesine ve uygulanmasına öncülük etti.
- Satın alan taraf için ilk büyük Kuzey Amerika ABD hedge fon müşterisi olan 0,7 milyon ABD doları ile sonuçlanan yeni bir katılım modeli oluşturuldu.

İş Geliştirme Direktörü Kasım 2009 – Haziran 2010

- Hedeflerin %150'sine ulaşarak 8 aydan kısa sürede 1 milyon dolarlık yıllık kotaya ulaşıldı.
- Kuzey Amerika Pazara Git stratejisini tanımladı ve belgeledi ve SaaS teklifine dönüş için temel oluşturdu.

BRITISH TELECOM AMERİKA / NET2S GRUBU New York, NY

NET2S, Sermaye Piyasaları ve Bilgi Güvenliğinin kesişimine odaklanan teknoloji kaynak çözümleri sunar.

Kıdemli İş Geliştirme Müdürü Eylül 2008 – Ekim 2009

- Terfi edildikten sonra istihdamın ikinci yılında 1,75 milyon dolarlık kar merkezi kurdu ve yönetti.
- Medya ve Telekom Endüstrilerinde Fortune 500 müşterilerine imza atarak 2 yeni sektör açtı.
- Bilgi güvenliği, sızma testi ve güvenlik araçlarının entegrasyonu konusunda uzmanlaşmış 12 danışmandan oluşan bir ekibi yönetti.

İş Geliştirme Müdürü Ekim 2007 – Ağustos 2008

- İstihdamın ilk 9 ayında Tier I Global Banks ile yeni işlerde yıllık 500.000 \$'lık kotayı aştı.

EĞİTİM

BRANDEIS ÜNİVERSİTESİ (2003-2007) Waltham, MA

- Dekan Listesi, Ekonomi Lisans Derecesi, 3.81 GPA, İşletme Yönetimi Yandal, 3.88 GPA
- 2004-2007 yılları arasında 1.000'den fazla öğrenci için Matematik, Web Programlama ve Muhasebe Öğretim Asistanı

ROBERT KOLEJİ (1999-2003) İstanbul, Türkiye