



İPEK ÖVGÜ ULUSOY

Satış ve Pazarlama Yöneticisi

Üsküdar, İstanbul, Türkiye | ipekovguhizkar@gmail.com | +905530860653 | www.ipekovgululsoy.org

PROFİL	YETKİNLİKLER VE ARAÇLAR
B2B yazılım satış ve pazarlama yönetimi ile CRM alanında 5+ yıllık deneyime sahip bir pazarlama yöneticisidir. Pipeline kurulumu, KPI tanımlama, proje yönetimi, iş geliştirme ve lead generation süreçlerinde uzmanlaşmış, satış öncesi ve sonrası aşamaları veri odaklı yaklaşımlarla optimize etmektedir. Ekip yönetimi ve mentorluk konularında deneyim sahibidir. linkedin.com/in/ipekovgululsoy	<ul style="list-style-type: none">B2B Lead GenerationSatış Operasyon Süreç YönetimiOutbound PazarlamaCRM OptimizasyonuTeklif ve Kapsam HazırlamaEkip Yönetimiİletişim ve Sunum BecerisiLinkedIn Sales Navigator, Apollo.io, Lusha, PhantomBusterHTML5, CSSMS Office, Miro, Canva, AzureDevops, Trello, JiraB Sınıfı Sürücü Belgesi

PROFESYONEL DENEYİM

Dijital Pazarlama Yöneticisi, Coorbiz Danışmanlık A.Ş. 06/2025 - 12/2025

- B2B satış pipeline'larını sıfırdan kurarak lead generation ve KPI takip süreçlerini yapılandırdı.
- Call center ekipleriyle koordineli çalışarak hedef sektörler belirledi ve cold call data üretim sürecini yönetti.
- Workflow diyagramları oluşturarak lead toplama, arama senaryosu ve data akışı süreçlerini standardize etti.
- Data-driven marketing yaklaşımıyla satış dönüşüm oranlarını ölçtü ve geliştirdi.
- NewNext AI ve BoardMeAI projeleri başta olmak üzere satış ortaklığı modeline dayalı kampanyalar tasarladı.
- Junior dijital pazarlama uzmanının mentörlüğünü ve gelişim planını yönetti.

Proje Yöneticisi, Dijicrea Yazılım Hizmetleri Ltd. Şti. 04/2025 - 06/2025

- Satış pipeline'larını sıfırdan oluşturarak KPI takip sistemini yapılandırmıştır.
- Cold mailing ve cold call stratejileriyle outbound pazarlama süreçlerini başlatmıştır.
- LinkedIn şirket hesabını yöneterek içerik planlaması ve takipçi etkileşimi süreçlerini yürütmüştür.

Kilit Müşteri Yöneticisi, Nextlua Yazılım Hizmetleri A.Ş. 12/2023 - 02/2025

- Kurumsal müşterilerle B2B iletişim süreçlerini yönetmiştir.
- LinkedIn Sales Navigator ile hedef müşteri kitlesine ulaşmış ve yeni satış fırsatları yaratmıştır.
- Cold mailing kampanyaları yürüterek müşteri kazanımını sağlamıştır.
- Özel yazılım çözümü için proje teklifleri hazırlamış ve teknik kapsam dokümantasyonu oluşturmuştur.
- Sektörel fuarlar ve etkinliklerde şirketi temsil ederek marka görünürlüğünü yükseltmiştir.

Kilit Müşteri Yöneticisi, Gonext Mobilite Teknolojileri A.Ş. 12/2023 - 02/2025

- Mobilite ekosistemi çözümleri (filo yönetimi, Connected Car, Car Sharing, uzun/kısa dönem kiralama, e-şarj uygulamaları) için go-to-market stratejileri oluşturmuş ve yönetmiştir.
- Sektörel liderlerle yürüttüğü görüşmelerle pazar araştırması yapmış ve kampanya yönetimiyle müşteri ilgisini artırmıştır.
- Rakip firmaların demolarını test ederek site haritaları çıkarmış; bu analizler sonucunda ürün demolarının öncelikli özelliklerini belirleyerek rekabet avantajı sağlamıştır.

Yazılım Satış Uzmanı, Mobsmile Ltd. Şti. 04/2023 - 11/2024

- Pazarlama kanalı oluşturmuş ve KOBİ yazılım taleplerini karşılamıştır.
- Teknik kapsam analizi ve proje yönetme süreçlerini üstlenmiştir.

Marka Sahibi, Metantik 01/2021 - 03/2023

- Trendyol ve ÇiçekSepeti pazar yerinde kendi markasını kurarak e-ticaret sektörüne giriş yapmıştır.
- Ürün çekimi, SEO uyumlu açıklama oluşturma ve kategori yönetimi süreçlerinde uzmanlaşmıştır.

Şube Müdürü, Softinyo Bilişim ve Güvenlik Teknolojileri Ltd. Şti. 09/2020 - 03/2023

- KOBİ ve B2B iletişim süreçlerini yönetmiş, müşteri portföyünü genişletmiştir.
- Şube operasyonları ve saha hakimiyeti sağlayarak ekip yönetimi süreçlerini yürütmüştür.
- Finansal yönetim ve genel muhasebe sorumluluğunu üstlenerek bütçe planlama ve mali raporlamayı gerçekleştirmiştir.
- İnsan kaynakları işe alım süreçlerini koordine ederek doğru yetkinlikte personel istihdam edilmesini sağlamıştır.
- KOSGEB ve TÜBİTAK hibe destek başvurularını yöneterek ek finansman kaynakları temin etmiştir.

EĞİTİM

Yönetim Bilişim Sistemleri

Ankara Üniversitesi

Eylül 2025 - Devam

Tarih Bilimi

Sakarya Üniversitesi

Eylül 2021 - Haziran 2022

Tarih Bilimi

Trakya Üniversitesi

Eylül 2019 - Eylül 2021

REFERANSLAR

Koray AKHAN

Coorbiz Danışmanlık A.Ş. / Kurucu Ortak

**İletişim bilgileri talep üzerine paylaşılacaktır*

Artuğ İŞÇİMEN

Nextlua Yazılım Hizmetleri A.Ş. / Kurucu Ortak

**İletişim bilgileri talep üzerine paylaşılacaktır*

Barış SARIKAYA

Mobsmile Yazılım Hizmetleri Ltd. Şti. / Kurucu Ortak

**İletişim bilgileri talep üzerine paylaşılacaktır*