

İsmail ÖZCAN

Y. Mimar (İş Güvenliği Uzmanı, C Sınıfı)



Doğum Yeri, Tarihi : Bergama, 10.12.1975

İletişim Bilgileri : 0533 331 12 36

io@ismailozcan.com.tr - www.ismailozcan.com.tr - www.linkedin.com/in/ismailozcan

Adres: Ümraniye/İstanbul

Medeni Durum/Çocuk : Evli, 1 Kız Çocuğu

Askerlik Hizmeti: Tamamlandı

Eğitim :

- İstanbul Teknik Üniversitesi, 1998 – 2001, Fen Bilimleri Enstitüsü, Mimarlık Anabilim Dalı Bina Bilgisi Yüksek Lisans Programı (Yüksek Lisans Tezi: Turizm’de Eğilim “Değişimi” ve Tatil Köyleri Açık Alan Planlama İlkeleri)
- Dokuz Eylül Üniversitesi, 1993 – 1998, Mimarlık Fakültesi, Mimarlık Bölümü

Uzmanlık Alanları :

- Pazarlama ve Satış
- Üst düzey yöneticilik
- Gayrimenkul
- Yapı malzemeleri
- İnşaat
- Mimarlık/tasarım
- Fuar/etkinlik organizasyonları
- Medya, basılı yayıncılık (dergi & kitap)
- İnternet yayıncılığı
- E-ticaret

Çeşitli Pozisyonlarda Gerçekleştirilen Projeler :

- Müşteri yönetim sistemi (CRM) geliştirilmesi
- Stratejik yeniden yapılandırma projesi yürütülmesi
- Aylık/yıllık faaliyet raporlama sistemi kurulması
- Satış ekibi prim sistemi kurulması
- Birçok yeni ürün/hizmet geliştirilmesi/tutundurulması
- İnsan kaynakları yön. sistemi/birimi kurulması
- Bütçe yapma ve izleme sistemi kurulması
- Sanal yayıncılık/e-ticaret web sitesi kurulması
- Online satın alma sistemi kurulması
- Kalite yönetim sistemi kurulması/geliştirilmesi

İş Denevimi :

GMK Group, İstanbul, Şubat 2020 – Devam Ediyor

İcra Kurulu Üyesi; Gayrimenkul – Pazarlama-Satış, İş Geliştirme

- Grubun, gayrimenkul işlerinden sorumlu yöneticisi olarak, grubun gayrimenkul projeleri yatırım stratejilerinin oluşturulması, teknolojik gayrimenkul hizmetler geliştirilmesine liderlik edilmesi, büyük ölçekli, prestij gayrimenkullerin el değiştirmesi sürecinde alım-satım taraflarına danışmanlık verilmesi.

GAPAS – Gayrimenkul Pazarlama ve Satış Profesyonelleri Derneği (STK), İstanbul, Mayıs 2020 – Devam Ediyor

Yönetim Kurulu Başkanı; Gayrimenkul sektörüne, alıcılarına, ilgililerine pazarlama ve satış özelinde danışmanlık

- Derneğin kurucu başkanı olarak, derneğin kurumsallaşması, büyümesi, tanınması özelinde üyeler, sektörel oyuncular, resmi kuruluşlar ve basın nezdinde temsil.

IO Consultancy, İstanbul, Kasım 2019 – Devam Ediyor

Kurucu; Danışmanlık, Pazarlama-Satış, İş Geliştirme

- Gayrimenkul, mimarlık, inşaat alanlarında danışmanlık, kontrollük, proje yönetim hizmetleri verilmesi.

Cathay Group, İstanbul, Nisan 2019 – Ekim 2019,

Genel Müdür Yardımcısı; Pazarlama-Satış, İş Geliştirme

- Şirketin, inşaatı devam eden Nivo İstanbul ve Nivo Ataköy projelerindeki konut ve ticari gayrimenkullerin pazarlanması ve satışı özelinde strateji geliştirilmesi, ekip yönetimi, farklı satış modellerinin adapte edilmesi, tanıtım, halkla ilişkiler ve reklam operasyonlarının yönetilmesi, teslim sonrası hizmetlerin kurgulanması. Şirket portföyünde yer alan veya ortaklık tesis edilebilecek sair kişi ve kurumlara ait arsalarda gerçekleştirilecek projeler için saha araştırma, analiz, geliştirme, mimari tasarım ve lansman süreçlerinin takip edilmesi.

Turyap Holding A.Ş., İstanbul, 2013 – 2019

Genel Müdür Yardımcısı; Kurumsal Pazarlama-Satış, Yatırımcı İlişkileri, Uluslararası İliş.

▪ Şirketin, inşaatı devam eden Ankara Golfkent projesine ortak olabilecek kurumsal yatırımcı arayışında, stratejinin oluşturulması; potansiyel yerli ve yabancı gayrimenkul yatırımcı firmaların belirlenmesi, kendileri ile ilişkilerin yönetilmesi, yatırım karar süreçlerine destek verilmesi; bu doğrultuda çeşitli pazarlama, tanıtım, iletişim çalışmalarının organize edilmesi. Şirketin kurumsal satış/kiralama organizasyonunun yönetilmesi; bankaların, gayrimenkul geliştiricilerin, tüzel/özel kişilerin portföylerinde yer alan gayrimenkullerin, gerek TURİYAP ağındaki franchise temsilciler, gerek Genel Müd.lük müşteri bağlantılarıyla satışının organize edilmesi, satış ekibinin yönetilmesi. Şirketin, Romanya özelinde yurtdışına açılma stratejisinin belirlenmesi; hedef ülkeyle ilgili fizibilite çalışmaları yapılması, işbirliği yapılabilecek yerel şirketlerin, hedef müşteri kitlesinin araştırılması ve analiz edilmesi, Turyap'ın yeni hizmetleri Turyap Gayrimenkul Yatırım Fonu (24 GPY A.Ş. ile) ve Turyap Emlak Takas Sistemi ile ilgili süreçlerin geliştirilmesi, yönetilmesi.

Genel Müdür / R'Estate Center; Gayrimenkul Tanıtım ve Satış Merkezi

▪ Kurucu genel müdür olarak markalı konut ve işyeri projelerinin tanıtımlarının yapılacağı merkezin, girişimci bir ruhla; mekânsal planlamasını yapmak, yeni bir pazarlama mecrası olarak merkezi konumlandırmak, merkez için pazarlama stratejisi geliştirmek, satış ekibi ve hedefleri oluşturmak, şirketin kurumsal kimliğini oluşturmak ve bu kimliğin gayrimenkul sektöründe yerleşmesini sağlamak. Yurtdışında, özellikle Körfez bölgesinde merkezin tanıtılması için gayrimenkul acente ve yatırımcıları ile bağlantılar gerçekleştirmek.

CNR Holding / SİNE Fuarçılık A.Ş., İstanbul, 2012 – 2013

Genel Müdür; Pazarlama İletişimi Mecrası Fuar Organizasyonları

▪ Özelde, Türk gayrimenkul sektörünü analiz ederek, sektörün vitrini olacak şekilde EMLAK FUARI'nı tasarlamak, pazarlama iletişim çalışmalarını organize etmek, projeyi Türk gayrimenkul sektörüne tanıtmak. Genel olarak, şirketlerin önemli pazarlama iletişimi mecralarından fuarlar organize eden şirketin devam eden fuar organizasyonlarının büyümesi ve gelişmesi için strateji geliştirmek, portföye yeni fuar organizasyonları kazandırmak, ulusal ve uluslararası işbirlikleri geliştirerek şirketin fuarlarının yurtiçinde ve yurtdışında hizmet ettikleri sektörün ana organizasyonları haline getirmek, şirketin mali ve insan kaynaklarını en verimli şekilde kullanarak kârlılığını artırmak. Satış ekibi kurmak, yönetmek, satış hedeflerini belirlemek, sözleşme ve tahsilat süreçlerini kontrol etmek, pazarlama iletişimi çalışmalarını koordine etmek.

Gayrimenkul İçin Strateji Platformu (STK), İstanbul, 2011 – 2015

Yön. Krl. Üyesi - Genel Sekreter; Gayrimenkul Sektörüne Think-Tank Tarzı Hizmet

▪ Türk gayrimenkul sektörüne düşünce merkezi olarak hizmetler geliştirmek; 'İstanbul'un Gayrimenkulde Markalaşması', 'Kentsel Dönüşüm', 'Yabancı Fonların Türk Gayrimenkul Sektörüne Getirilmesi' alanlarında çalışmalar yapmak; raporlar hazırlamak, etkinlik türü organizasyonlar gerçekleştirmek.

Yapı-Endüstri Merkezi A.Ş., İstanbul, 2007 – 2012

Genel Müdür Yardımcısı; Yapı Malzemeleri Üreticileri ve Gayrimenkul Geliştiricilere, Pazarlama İletişimlerinde Hizmet

▪ Firmalara pazarlama iletişimi alanında projeler üreten şirketin stratejik yönetim biçiminin bağlı bölümler ve birimler genelinde yaygınlaşmasını ve şirket kültürünün yerleşmesini sağlamak. İç ve dış pazarlardaki gelişmeleri yakından takip ederek bağlı bölümlerin öncü ve rekabetçi konumda kalmasını sürdürülebilir kılmak. Şirket ürün ve hizmetlerinin, sanal ortamda tanıtılması; dijital yayıncılık, e-ticaret, uygulamaları ile yaygınlaşması için stratejiler geliştirmek. İnsan kaynakları, muhasebe ve finans da dahil, şirketin reorganizasyonunu sağlamak, stratejik yeniden yapılanmasını tasarlamak.

Mimario Mimarlık Dekorasyon, İzmir, 2004 – 2006

Firma Sahibi; Mimari Proje, İç Mekan-Dekorasyon, Stand Tasarım ve Uygulama İşleri, İnş. Malzemeleri Satışı

▪ Şirketin, faaliyet alanı olan mimari, iç mekan ve stand tasarımı, yapı malzemeleri satış ve uygulamaları konularında stratejiler oluşturmak, müşteri ilişkilerini yönetmek, pazarlama ve halkla ilişkiler çalışmalarını koordine etmek. İzmir ve çevresi ile ilgili olarak, şirketin faaliyet konularında pazar araştırma ve analiz çalışmaları yürütmek, hedef kitleye ulaşma doğrultusunda iletişim planları hazırlamak ve uygulamak. Rekabetçi bir yaklaşımla, farklılaşma yaratarak, ürün ve hizmetlerin satışına, söz konusu hizmetlerin verilmesine liderlik etmek. Uygulama gerektiren işlerde, iş ekipleri oluşturmak, koordine etmek.

Çeşitli Firmalar, İzmir/İstanbul/Prizren-Kosova, 1996 – 2004

Mimar/Şef/Yönetici; Tasarım/Mimari, Gayrimenkul Geliştirme, Şantiye Kontrollüğü, Tedarikçi İlişkileri, Satınalma, Satış ve Operasyon, Yurtdışı İlişkiler

▪ İzmir, İstanbul ve Prizren/Kosova'da (askerlik hizmeti) gayrimenkul, mimarlık, inşaat, fuar/etkinlik organizasyonları gibi çeşitli sektörlerde hizmet veren şirketlerde teknik görevli, şef ve orta düzey yönetici olarak, gayrimenkul geliştirmek, mimari tasarımlar yapmak, inşaat süreçlerini kontrol etmek, hakediş

hazırlamak, pazarlama ve satış süreçlerini yönetmek, yurtdışı ilişkileri yürütmek, tanıtım çalışmalarını koordine etmek ve iş ortaklıkları tesis etmek.

Yabancı Dil :

- İngilizce (İleri Düzey)
- Almanca (Orta Düzey)

Bilgisayar :

- Autocad (2D+3D) (İleri Düzey)
- MS Office (İleri Düzey)

Kültürel :

- Kitap - Emlakçı Mı Olsam? (Cinius Yayınları, Ekim 2018)
<http://sahnearkasi.ciniusyayinlari.com/kitapayrinti.asp?id=201613>
- Program - Benim Mekanlarım (Kanal Ekonomi)
<http://www.kanalekonomi.com/kanal-ekonomi-tanitim-klipleri/benim-mekanlarim-1-bolum/>
- Makale - Konuthaberleri.com Köşe Yazıları

Beceri ve Yeterlilikler :

- Vizyoner
- Analitik düşünebilme
- Koçluk yapabilme
- Organizasyon ve koordinasyon kabiliyeti
- İnsan ilişkileri kuvvetli, temsil niteliği olan
- Pozitif, yapıcı kişilik, optimist
- Yapı, malzeme, inşaat, gayrimenkul sektörleri hakkında derinlikli bilgi sahibi
- Sanal ve basılı yayıncılık, e-ticaret alanlarında teknik ve yönetim bilgisi
- Mali raporları okuma ve analiz etme
- İş geliştirme ve yeniden yapılandırma
- Stratejik yönetim ve stratejik planlama
- Satış, pazarlama, iletişim ve insan kaynakları alanlarında uzmanlık
- Lider ve motive eden, takım ruhunu geliştiren
- Empati kurabilen
- Hızlı karar alabilme; problem çözücü, sonuç odaklı

Eğitim ve Sertifikalar :

- E-Ticarete Başlıyorum (2 gün), Ticimax, 2019
- Satışta Kazanmanın Sırrı - Sinan Ergin (1/2 gün), Live Consulting & Academy, 2019
- Gayrimenkulün Vergisel Boyutu (1/2 gün), GYODER, 2017
- Simyacı – Proje Satış ve Pazarlaması (4 gün), Satış Küpü, 2017
- Gelişen Gayr. Piyasalarındaki Son Trendler: Finansman Boyutu (1/2 gün), GYODER, 2016
- İş Güvenliği ve Sağlığı (3 ay), T.C. İst. Kültür Üniversitesi, 2013
- Yöneticiler için Bilanço Okuma (2 gün), Rönesans Değişim ve Yönetiş Bil. Enst., 2011
- Lords of Marketing, MediaCat, 2010
- Profesyonel Kurumsal Koçluk (3 ay), The Key-Başarı Akademisi, 2010
- Thomas Kişilik Envanteri Sistemi (2 gün), Thomas Türkiye, 2010
- İş Hukuku, Sözleşmeler ve Personel Uygulamaları (5 gün), Indense Danışmanlık, 2010
- Pazarlama Zirvesi, MCT Türkiye, 2008
- Konuşan Şirketler – Finansal Tablolar (2 gün), İstanbul Kurumsal Gelişim, 2007
- Zor Müşterilerle Baş edebilme Yöntemleri (1 gün), Çağdaş Eğitim ve Danışmanlık, 2007
- Süreç Yönetimi, STPA Eğitim ve Yönetim Danışmanlığı (2 gün), 2007
- Almanca Dil Kursu, Goethe Alman Kültür Merkezi, 2001-2004
- Jack TROUT Semineri, “Konumlandırma & Farklılaşma” (1 gün), Bonus Akademi, 2002
- İç Denetçilik Eğitimleri, Polater Eğitim Hizmetleri, 2000
- ISO 9001 Kalite Sistemi Eğitimleri (1 ay), Yapı-Endüstri Merkezi, 2000

Üyelikler :

- GAPAS – Gayrimenkul Pazarlama ve Satış Profesyonelleri Derneği
- TMMOB Mimarlar Odası İzmir Şubesi
- Zeytindostu Derneği

İlgi Alanları : Kişisel Gelişim Kitapları Okumak, Zeytincilik

Sigara Kullanımı : Kullanmıyor