



# Fidan Kerimli

✉ karimlifira96@gmail.com

☎ +994993808003

📍 Əcəmi Naxçıvani 3068, 1005 Bakı

## Profil

Satış və idarəçilik sahəsində çoxillik təcrübəyə malik, nəticə yönümlü və yüksək motivasiyalı bir peşəkaram. Müxtəlif sektorlarda fərdi və korporativ müştərilərlə işləyərək, satış strategiyalarının formalaşdırılması, komanda idarəçiliyi və effektiv ünsiyyət sahələrində güclü bacarıqlar əldə etmişəm. Bu həmçinin müşahidə qabiliyyətimi və uyğunlaşma bacarığımı artırır. Komanda fəaliyyətləri: İctimai tədbirlərdə iştirak imkan verir. Əməkdaşlığa və uzunmüddətli münasibətlərə əsaslanan satış bacarığımı daha da inkişaf etdirir. Məqsədyönlü və məsuliyyətli yanaşmam, daim inkişaf etməyə və yeniliklərə açıq olmağım sayəsində qarşıma qoyulan istənilən hədəfə sistemli şəkildə çatmaq üçün çalışıram. Komanda ruhu ilə işləməyi sevən, həm rəhbərlik, həm də əməkdaşlarla səmərəli ünsiyyət qurmağı bacaran bir mütəxəssisəm.

## Eğitimlər

### Orta Məktəb Diplomu

Eyl 2008 – Mar 2014

Açık Öğretim, Türkiyə / Denizli

Türkiyə Respublikası, Denizli şəhəri

Açık Öğretim (Açık Öğretim) sistemi

12 illik orta təhsil – 2008-ci ildən

(4-cü sınıfdən başlayaraq açıq öyrətım yolu ilə başa vurulmuşdur.

### Ümumi Təhsil Diplomu

Eyl 2004 – Haz 2007

Tofiq İsmayılov adına 6 №-li məktəb-lisey, Bakı

6 nömrəli orta məktəb – Bakı

2004–2007

1-ci sınıfa qəbul olunmuş, 3-cü sinfi başa vurmuşam.

### Üniversite

Eyl 2015 – Mar 2017

Çukurova Üniversitesi Rektörlüğü, 01330 Sarıçam/Adana, Türkiye

2017-ci ildə əmək fəaliyyətinə üstünlük verərək təhsilimi yarımçıq saxlamışam.

## İş deneyimi

### Korporativ Satış Meneceri / Operator / Sosial Media üzrə məsul şəxs

Haz 2021 – Haz 2025

Zivella Mobilya İnşaat Sənayi Ticaret Limited, ATATÜRK PR.114

- Korporativ (B2B) və pərakəndə (B2C) müştərilərlə paralel satış proseslərinin idarə edilməsi

## Kişisel bilgiler

Doğum tarixi

4 Temmuz 1997

Ehliyyət

BI/B

Cinsiyət

Kadın

Uyruk

Azərbaycan

Medeni durum

Subay

## Becerilər

HarmonyERP Satış Modulu

Microsoft Word

Microsoft Excel

Microsoft Outlook

CRM sistemləri

Nəticə yönümlü

Yüksək motivasiyalı

Güclü iknaetmə qabiliyyəti

Müşahidə qabiliyyəti

Uyğunlaşma bacarığı

Analitik düşüncə

Müştəri ehtiyaclarını anlama

Planlı və sistemli işləmə

Komanda ruhu ilə işləmə

- Şirkət və fərdi müştərilərin ehtiyaclarının analizi və uyğun mebel həllərinin təklif olunması
- Layihə əsaslı satışların sifarişdən çatdırılmaya qədər koordinasiyası
- Texniki və kommersiya təkliflərin hazırlanması və təqdim edilməsi
- Satış hədəflərinə uyğun fəaliyyət və müştəri portfelinin inkişafı
- Sosial şəbəkələr üzərindən müraciətlərin cavablandırılması və satışa yönləndirilməsi
- Gələn zənglərin cavablandırılması və müştəri dəstəyi
- Bazarı Təhlil Etmək: Sektor üzrə bazar tendensiyalarını izləmək, rəqiblərin məhsul və qiymət siyasətini analiz etmək.
- Satış Hədəflərinə Çatmaq: Aylıq və illik satış planlarını yerinə yetirmək, satış strategiyalarının hazırlanmasında iştirak etmək.
- Sərgilər və Tədbirlər: Zivella brendini təmsil etmək üçün sərgilərdə və biznes tədbirlərində iştirak etmək.

## Satış Müdiri

Şub 2019 – Mar 2021

Yatsan MMC, Üzeyir Hacıbəyli Küçəsi

- Satış Strategiyalarının Hazırlanması və Tətbiqi: Satış planlarının hazırlanması, hədəf bazar təhlilləri və kampaniyaların təşkili.
- Müştəri Əlaqələrinin İdarə Edilməsi: Müştəri məmnuniyyətini təmin etmək, şikayətlərin və sorğuların peşəkar şəkildə həllini təmin etmək.
- Təlim və İnkişaf: Satış heyətinə mütəmadi təlimlər keçmək, məhsul bilgisi və satış texnikalarının artırılmasını təmin etmək.
- Anbar və Stok Nəzarəti: Məhsulların stok vəziyyətinə nəzarət etmək, tələbat əsasında uyğun sifarişlərin vaxtında verilməsini təmin etmək.
- Rəhbərliyə Hesabatların Hazırlanması: Aylıq satış hesabatlarının tərtibi və rəhbərliyə təqdim edilməsi.
- Ticarət Məkanının Vizual İdarəsi: Mağazada məhsulların düzgün və cəlbedici formada yerləşdirilməsinə nəzarət etmək (merçendayzing).

Effektiv ünsiyyət

Məsuliyyətli yanaşma

## Diller

Azərbaycan Dili

Türk Dili

İngilis Dili

Rus Dili

## Hobi və ilgi alanları

- Səyahət etmək
- Mədəniyyətlərlə tanış olmaq
- Fərqli insanlarla ünsiyyət etmək
- İctimai tədbirlərdə iştirak
- Açıq havada gəzmək
- Musiqi dinləmək
- Gəzinti