ALİ CEM ERGÜVEN

DİJİTAL PAZARLAMA | PERFORMANS PAZARLAMASI | CRM & PAZARLAMA OTOMASYONU

İzmir, Türkiye • 0532 503 0050 • alicem.erguven@gmail.com
www.linkedin.com/in/alicemerguven

PROFESYONEL ÖZET

Mühendislik, Ar-Ge yönetimi ve ürün geliştirme geçmişimi dijital pazarlama, performans reklamcılığı ve pazarlama teknolojileri alanlarına taşıyorum. Kariyerimin ilk döneminde teknik ekipleri, üretimi, satış fonksiyonlarını ve uluslararası müşterileri aynı hedef etrafında buluşturarak yeni ürünlerin geliştirilmesi ve ticarileştirilmesi süreçlerinde görev aldım. Bu deneyim bana analitik düşünme, karmaşık problemleri yapılandırma, veriye dayalı karar alma, proje koordinasyonu ve müşteri ihtiyaçlarını doğru yorumlama yetkinlikleri kazandırdı. İkinci kariyer odağımda bu birikimi Meta Ads ve Google Ads, müşteri kazanımı, dönüşüm hunileri, CRM ve pazarlama otomasyonu alanlarında kullanıyorum. Dijital pazarlama araçlarını yalnızca kampanya yönetimi olarak değil; müşteri yolculuğu, operasyonel verimlilik ve ölçülebilir iş sonuçlarıyla birlikte ele alıyorum.

ÖNE ÇIKAN YETKİNLİKLER

Performans Pazarlaması: Meta Ads, Google Ads, kampanya kurgusu, reklam optimizasyonu, hedef kitle ve kreatif yaklaşımı

Müşteri Kazanımı ve Dönüşüm: Lead generation, funnel/satış hunisi, landing page yaklaşımı, müşteri yolculuğu, dönüşüm takibi

CRM ve Pazarlama Otomasyonu: GoHighLevel, CRM kurgusu, lead yönetimi, workflow tasarımı, WhatsApp otomasyonu

MarTech ve Yapay Zekâ: n8n, Make, Airtable, VAPI, AI destekli sesli asistan senaryoları, API ve entegrasyon mantığı

Mühendislik ve İş Yetkinlikleri: Analitik problem çözme, Ar-Ge ve ürün geliştirme, proje koordinasyonu, süreç iyileştirme, pazar araştırması, teknik-ticari ekipler arası iletişim

Kreatif ve İletişim: Canva, reklam kreatifi geliştirme, içerik fikirleri, marka iletişimi, uluslararası müşteri ilişkileri

DİJİTAL PAZARLAMA VE TEKNOLOJİ PROJELERİ

Bağımsız Uygulamalı Çalışmalar | Dijital Pazarlama, CRM ve Otomasyon

- Küçük ve orta ölçekli işletmelerin müşteri kazanımı ve dijital görünürlüğünü geliştirmek amacıyla Meta Ads, Google Ads, web varlığı, CRM ve lead generation süreçlerini bir araya getiren dijital pazarlama modelleri tasarlıyorum.
- GoHighLevel üzerinde potansiyel müşteri toplama, CRM pipeline yapısı, satış hunileri, takip süreçleri ve otomatik iş akışları kurguluyorum.
- n8n ve Make gibi araçlarla iş akışı otomasyonu; WhatsApp otomasyonu ve yapay zekâ destekli sesli asistanlar için kullanım senaryoları ve entegrasyon yaklaşımları geliştiriyorum.
- Reklam kampanyalarını müşteri yolculuğu, lead kalitesi, dönüşüm ve operasyonel takip süreçleriyle birlikte değerlendiriyorum.
- Lovable ve Supabase gibi no-code/low-code araçlarla web tabanlı ürün ve uygulama fikirlerini prototipleme, kullanıcı akışlarını tasarlama ve ürün gereksinimlerini yapılandırma çalışmaları yapıyorum.

PROFESYONEL DENEYİM

Bağımsız Danışmanlık, Yatırım Araştırmaları ve İş Geliştirme | 2016 – Günümüz

- Farklı sektörlerde pazar ve fırsat araştırmaları yapıyor; müşteri ihtiyacını, değer önerisini, operasyonel uygulanabilirliği ve ticari potansiyeli birlikte değerlendiriyorum.
- Dijital iş modelleri, çevrimiçi platformlar, yapay zekâ ve otomasyon odaklı fikirleri uygulanabilir ürün ve hizmet konseptlerine dönüştürmek için çalışıyorum.
- Gayrimenkul ve yatırım araştırmaları kapsamında analiz, değerlendirme ve paydaş iletişimi süreçlerinde görev alıyorum.
- Dijital pazarlama alanındaki ikinci kariyerime yönelik olarak reklam platformları, CRM, otomasyon ve dijital ürün geliştirme konularında uygulamalı projeler yürütüyorum.

Ar-Ge Mühendisi / Ar-Ge Birimi Yöneticisi – Zorluteks Tekstil | 2007 – 2015

- Ar-Ge faaliyetlerinin planlanması ve koordinasyonunda görev aldım; teknik geliştirme çalışmalarını pazar ihtiyaçları ve ticari hedeflerle ilişkilendirdim.
- Satış, üretim, teknik ekipler ve müşterilerle yakın çalışarak müşteri brieflerini ürün gereksinimlerine dönüştürdüm; iplikten bitmiş ürüne uzanan ürün geliştirme süreçlerini koordine ettim.
- Pazar ve trend araştırmaları yaparak yeni ürün fırsatlarını belirledim; ürün fikirlerinin teknik uygulanabilirliğini ve ticari değerini değerlendirdim.
- Üniversiteler ve teknik firmalarla TÜBİTAK projelerinin hazırlanması ve koordinasyonunda görev aldım. Isı yalıtımı, ses azaltımı ve yeni kumaş teknolojileri gibi teknik konularda çalıştım.
- ABD, Avrupa ve Birleşik Krallık pazarlarındaki müşterilerle doğrudan iletişim kurdum; teknik gereksinimleri, müşteri geri bildirimlerini ve ürün geliştirme süreçlerini yönettim.
- Otel ve kontrat tekstili alanında ürün sunumu, iş geliştirme ve müşteri gereksinimlerinin karşılanmasına katkı sağladım.

EĞİTİM VE MESLEKİ GELİŞİM

Ege Üniversitesi | Lisans | 2004

Teknoloji Yönetimi Eğitimi | 2016

Girişim Savaşçısı Programı | 2025

İstanbul Teknik Üniversitesi ve İstanbul Business School | Micro MBA ve mesleki gelişim programları: stratejik liderlik ve müzakere, CRM, fiyatlama yönetimi ve stratejisi, aile şirketleri

DİJİTAL ARAÇLAR VE PLATFORMLAR

Reklam: Meta Ads Manager, Google Ads | CRM: GoHighLevel | Otomasyon: n8n, Make, Airtable | Kreatif: Canva | AI ve Entegrasyon: VAPI, WhatsApp otomasyonu, API entegrasyon mantığı | Ürün geliştirme: Lovable, Supabase

DİLLER

İngilizce: İyi düzeyde – uluslararası müşterilerle yazılı ve sözlü iletişim deneyimi

ÇALIŞMA YAKLAŞIMIM

Analitik ve sistematik düşünürüm; karmaşık ihtiyaçları uygulanabilir adımlara bölerim. Teknik ekiplerle ticari ekipler arasında köprü kurabilir, yeni araçları hızla öğrenip deneyerek iş akışlarına uyarlayabilirim. Yaratıcı çözüm geliştirmeyi, ölçülebilir hedeflerle ve sürekli iyileştirmeyle birleştiririm.

KARİYER ODAĞIM

Mühendislik ve Ar-Ge geçmişimden edindiğim analitik bakış açısını, proje yönetimi ve uluslararası iletişim deneyimimi dijital pazarlama alanına taşıyarak performans pazarlaması, CRM, müşteri kazanımı ve pazarlama otomasyonu alanlarında uzun vadeli bir kariyer inşa etmek istiyorum. Ajans veya marka tarafında; öğrenmeye, sorumluluk almaya ve ekibin ölçülebilir hedeflerine katkı sağlamaya hazırım.