



Esra Öztürk / 0532 658 38 30/ esraaydi@gmail.com

1972 doğumlu olan **Esra Aydın Öztürk**, İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi İşletme bölümü mezunudur.

İş hayatına 1995 yılında Garanti Bankası'nda başlayan Öztürk, 15 yıl süre ile devam eden bankacılık kariyerinde İnterbank, Türk Dış Ticaret Bankası, Fortis Bank ve CitiBank A.Ş. bünyesinde Şube Müdürlükleri ve Bölge Yöneticiliği görevlerinde bulunmuştur. Bu süreç içinde akreditif işlemleri ve yurt dışı bankalar ile iletişim, bireysel pazarlama ile Kobi portföyünü yönetme, sorumluluğunda bulunan şubelerin satış hedefleri ve satış faaliyetlerini yönetme, mevcut müşteri ilişkilerini geliştirme, yeni müşteri ilişkilerine ulaşma, planlama, şube operasyonu ve karlılık geliştirme konularında proje tasarımları gerçekleştirmiştir. Personelin performansını ölçüp, satış planlarını uygulamak için periyodik bireysel ve ekip hedeflerini gözden geçirmiş, operasyonel politika ve prosedürleri korumak için liderlik ve koçluk yapmış ve eğitim çalışmalarını yürütmüştür.

Bu süreç içinde bireysel ve ekip hedeflerine yönelik liderlik ve koçluğun yanı sıra eğitim çalışmalarını da yürütmüştür.

Sektörde pek çok grup ve kurum adına kişisel gelişim ve satış teknikleri eğitimleri verirken bu süreçte Aon Sigorta ve Reasürans Brokerliği ve Danışmanlık firmasında iş geliştirme bölümünde tüm sektörlerde ana faaliyet alanları içerisinde satış fırsatlarını geliştirme konusunda görev almıştır. 2012 -2014 yılları arasında alışveriş merkezlerine kiralama ve yönetim danışmanlığı yapan gruplara danışmanlık yaparak AVM alım-satım işlemleri, yabancı fonlara perakende marka ve AVM satışı konusunda projeler gerçekleştirmiş ve kısa ve uzun vadeler için kiralama projeksiyonlarını hazırlama, yeniden kiralama çalışmalarını kurgulama, gayrimenkul piyasa analizleri yapma, ticari gayrimenkul portföyü oluşturarak alım-satım konusunda danışmanlık hizmeti vermiştir.

Ekonomi Bakanlığı'nın İhracat yapan firmalara verdiği teşvikler ile ilgili danışmanlık yapan grupların satış ekiplerine koçluk ve kişisel gelişim, satış teknikleri eğitimleri vermiştir.

2008 `den bu yana finansal konuların yanı sıra, sektörde pek çok grup ve kurum adına kişisel gelişim ve satış teknikleri eğitimleri ve danışmanlık hizmetleri vermektedir.

İde Eğitim Danışmanlık, Bns Eğitim Danışmanlık, , Cby Danışmanlık, Per-yön, Onat Akademi, Tayamer Danışmanlık, Boğaziçi Yaşam Boyu Eğitim Merkezi, Navitas Eğitim Danışmanlık eğitmen olarak görev aldığı başlıca firmalardır. İş ve özel hayatında kazandığı tecrübelerini, kişisel gelişim alanındaki bilgi ve deneyimleriyle birleştirerek profesyonel koç olmak için Uluslararası Koçluk Federasyonu'nun (ICF) Türkiye'deki akredite okullarından biri olan Sola Unitas Academy'ye katıldı. Uluslararası sertifikalı ACC Koç olan

Esra Öztürk yönetici, satış ve takım koçluğu yapmaktadır.

25 yılı geçen çalışma hayatında, kendi kişisel gelişimi için seyahat etmek, kayak yapmak, ata binmek ve kitap okuma hobilerinin yanında yoga, nefes teknikleri ve bio-enerji teknikleri konusunda eğitim almıştır.

Uzmanlık Alanları: Bireysel Farkındalık, Yüz yüze İletişim Becerilerini Geliştirme, Telefonda Etkin İletişim Becerileri, Telefonda Satış Teknikleri, İşyerinde Duygusal Zeka, Performans Geliştirme, Ekip ve Takım Ruhu Oluşturma, Çatışma Yönetimi, Müzakere Becerileri, Zor Durumların Yönetimi, Bireysel Emeklilik Lisansı, Sermaye Piyasası Lisansı, Finansal Okur Yazarlık, Satış ve Pazarlama, Satışta Başarının Anahtarı, Bireysel Satış Motivasyonu, Toplantı Yönetimi, Öncelik Belirleme ve Planlama, Sunum Teknikleri, Eğitimcinin Eğitimi, Stres Yönetimi, Kuşakları Yönetebilmek, Satış Koçluğu, Proaktif Ol Harekete Geç, Müşteri Odaklı Davranış Becerileri, Yönetim Becerileri Geliştirme ve Etkin Liderlik İletişimi, Müşteri Memnuniyetinde Danışmanın Rolü, Yeni Araç Teslimi ve Araç Sunumu Atölyesi, Müşteri Test Sürüşü Atölyesi, Vuca Dünyasında Liderlik, Kriz yönetiminde Liderlik, Stratejik Planlama, Karar Alma ve Problem Çözme, Süreç Yönetimi, Değişim Yönetimi.