



# Kubra A. , Ma

New Business Development,  
Target Marketing

📍 Strasbourg, France

[Portfolio link](#)

[View profile on Dweet](#)

## Links

[LinkedIn](#)

## Languages

Turkish (Native)

French (Fluent)

English (Fluent)

## About

I have more than 15 years of experience in international trade and marketing, specializing in ceramic and construction materials from Turkey.

My core competencies include new business development, target marketing, customer relationship management, and market research. I work with clients from various sectors and regions, such as hospitality, retail, and architecture, and I have a proven track record of developing new business opportunities and building long-term customer relationships. I have a double master's degree in European Studies and a certificate in psychotherapy. I am passionate about helping vulnerable groups and working in supranational or non-governmental organizations. I speak English, French and Turkish fluently.

### BRANDS WORKED WITH

TCF

SERANIT FRANCE

Seranit

Stepevi

Eleks Foreign Trading Co / Elginkan Holding ( E.C.A - Serel )

Toprak Holding A.Ş.

Sogutsen Seramik A.S / SSS Yildizlar Holding

Usak Seramik Sanayi A.S

Soktas Tekstil Sanayi ve Ticaret A.S

Onur Air Taşımacılık A.Ş.

## Experience

### ● Commercial Manager

TCF | Nov 2022 - Oct 2023

### ● Business Development Manager for UK and France

SERANIT FRANCE | Feb 2021 - Nov 2022

Contacter les clients potentiels et les candidats clients (les distributeurs, les architectes, les magasins de bricolage, les professionnels) pour établir des relations et organiser des rendez-vous.

Rapport hebdomadaire pour les réunions hebdomadaires, les expéditions hebdomadaires et les paiements au siège

Partage de données CRM pour les réunions hebdomadaires

Planifier et superviser de nouvelles initiatives marketing.

Rechercher des organisations et des acheteurs potentiels pour trouver de nouvelles opportunités. (Analyse de la concurrence, benchmarking, étude de marché)

Augmenter la valeur des clients actuels tout en attirant de nouveaux.

Trouver et développer de nouveaux marchés et améliorer les ventes.

Participation à des salons sectoriels (Cevisama, Unicera, Cersaie), des réunions et des événements industriels.

Élaboration de devis et de propositions pour les clients.

Développer des objectifs pour l'équipe de développement et la croissance de l'entreprise et s'assurer qu'ils sont atteints.

Former le personnel du concessionnaire et aider les membres de l'équipe à développer leurs compétences.



### ● International Sales Manager for France and UK

Seranit | Jan 2019 - Feb 2021

Préparer des rapports hebdomadaires et mensuels, fournir un récapitulatif efficace des performances de l'année précédente et les examiner.

Élaborer et mettre en œuvre un plan opérationnel de réservation et fournir des prévisions à la direction exécutive.

Concevoir diverses stratégies marketing innovantes pour augmenter les ventes de tous les lancements de produits Seranit sur les marchés français et britanniques

Maintenir toutes les activités liées au marketing des produits et fournir un support aux ventes et établir une communication marketing efficace.

Développer et entretenir de bonnes relations professionnelles avec les principaux comptes et partenaires stratégiques de l'entreprise.

Coordonner avec l'équipe marketing pour déterminer l'application marketing internationale et assurer le respect des règles de l'entreprise.

Analyser et identifier le partenaire approprié pour chaque produit sur le marché géographique.

Surveiller et recommander des améliorations aux plans de vente pour atteindre tous les objectifs commerciaux clés.

Fournir de nouvelles configurations commerciales et les mettre en œuvre pour les nouvelles gammes de produits et assurer la croissance.

Fournir et mettre en œuvre les différentes politiques tarifaires de l'entreprise.

Concevoir des contacts commerciaux pour tous les marchés verticaux.

Entretenir des relations efficaces avec tous les clients internationaux en France et au Royaume-Uni

Établir des campagnes de vente ciblées sur des marchés verticaux et de produits spécifiques.

Administrer le pipeline des ventes et améliorer les opportunités de ventes.

Aider les agents mondiaux avec la sauvegarde technique et la mise en œuvre de projets pour toutes les stratégies marketing.

## ● **Export Manager ( Asia Pacific, Eastern Europe, Middle East ) and Country Manager for Italy**

Stepevi | Aug 2016 - Jan 2019

Administrer toutes les activités de vente pour tous les produits d'exportation de l'organisation et assurer la réalisation de tous les objectifs de ventes à l'exportation, analyser tous les objectifs de l'entreprise et négocier les prix pour y parvenir et maintenir les connaissances sur toutes les activités des concurrents.

Maintenir tous les distributeurs de l'entreprise pour tous les territoires assignés, effectuer des visites régulières sur tous les sites, fournir la formation requise à tout le personnel, prévoir tous les volumes de ventes pour divers projets et maintenir les connaissances sur toute la gamme de produits.

Développer tous les objectifs et buts de ventes sur le marché et de revenus nets pour toutes les activités d'exportation et mettre en œuvre tous les lancements de nouveaux produits pour atteindre tous les objectifs de ventes et administrer toutes les marchandises pour les marques du groupe.

Concevoir tous les programmes de marketing et de vente requis pour attribuer le territoire et maintenir les connaissances sur tous les produits concurrents, participer à diverses expositions et séminaires, effectuer des tests sur tous les nouveaux produits et fournir une formation au personnel pour atteindre tous les objectifs.

Analysez tous les rapports d'information sur le marché et identifiez toutes les nouvelles opportunités commerciales pour développer vos activités et maintenir un portefeuille efficace pour celles-ci.

Collaborer avec les services marketing pour analyser toutes les activités du marché, gérer toutes les communications avec les services techniques, effectuer divers tests sur les produits et garantir une qualité optimale de tous les produits et concevoir toutes les règles et réglementations du marché d'exportation pour atténuer tous les risques.

- **Regional Sales Manager ( Mediterrean Countries, Balkans and Greece )**

Elleks Foreign Trading Co / Elginkan Holding ( E.C.A - Serel ) | Aug 2014 - Jun 2016

Créer des plans de vente et des quotas régionaux en accord avec les objectifs commerciaux  
Évaluer les performances du magasin et individuelles  
Rapport sur les résultats des ventes régionales  
Prévisions de bénéfices trimestriels et annuels  
Identifier les besoins de recrutement, sélectionner et former les nouveaux commerciaux  
Préparer et examiner le budget annuel du domaine de responsabilité  
Analyser les tendances du marché régional et découvrir de nouvelles opportunités de croissance  
Résoudre les problèmes potentiels et suggérer des solutions rapides  
Participer aux décisions d'expansion ou d'acquisition  
Proposer de nouveaux services/produits et techniques de vente innovantes pour augmenter la satisfaction client



- **Export Manager**

Toprak Holding A.Ş. | Jun 2012 - Dec 2013

- Analyser et surveiller les marchés mondiaux actuels et préparer un plan d'affaires pour identifier et développer de nouvelles opportunités de vente pour l'exportation de Toprak Seramik (carreaux de sol et de mur, carreaux de porcelaine)
- Développer et piloter l'activité commerciale à l'export en considérant l'offre commerciale et en évaluant le potentiel sur les marchés internationaux (Europe du Nord, Centrale et USA, Canada)
- Assurer le respect de la législation spécifique en matière d'importation du pays cible
- Mettre en œuvre des plans de vente et de distribution pour répondre aux exigences des clients
- Exécuter les efforts de marketing et atteindre les objectifs de ventes réguliers en
- Réalisation d'activités d'études de marché sur les marchés d'exportation choisis
- Travailler avec le département marketing pour développer des supports marketing appropriés pour un public international
- Fournir des informations sur le marché mondial et des rapports d'activité des concurrents au directeur général adjoint
- Travailler avec l'équipe Supply Chain et Opérations pour fournir le canal de distribution le plus efficace du fournisseur au client
- Gérer efficacement un budget commercial et marketing

- **Export Manager**

Sogutsen Seramik A.S / SSS Yildizlar Holding | Mar 2011 - Jun 2012

Export Manager pour gérer ses activités export dans les pays responsables ( Europe du Nord, Centrale, Balkans sauf Roumanie, Bulgarie et Albanie , Canada, USA, Australie, Nouvelle Zélande )  
Coordonner la distribution dans les différents domaines d'exportation auprès des clients B2B.  
Effectuer des visites commerciales chez les concessionnaires, la promotion, le marketing, les stocks, les prix, les produits et le développement commercial.  
Gestion logistique et commandes.  
Participation aux salons internationaux.

- **Export Manager ( Europe, Asia, Middle East, USA and Canada )**

Usak Seramik Sanayi A.S | Dec 2006 - Feb 2011

Développer et développer des relations à long terme avec les clients, Aider à l'élaboration des plans et des stratégies de vente et de marketing pour atteindre les objectifs de vente. L'accent est mis sur les objectifs de ventes à l'exportation, le développement de nouvelles affaires et le dépannage sur les problèmes ou les secteurs clés et les marchés d'exportation.  
Activité de vente et de marketing à l'exportation responsable de l'atteinte des objectifs de vente grâce à une gestion efficace des représentants commerciaux, visite du secteur du marché d'exportation, réalisation

d'études de référence (produit et prix), analyses des actions des concurrents et reporting au directeur général.

S'assurer que les bons produits sont vendus dans le canal de vente défini par la stratégie du directeur général.

- **Export Operation Representative**

Soktas Tekstil Sanayi ve Ticaret A.S | Jan 2004 - Apr 2006

- Optimiser les processus, superviser l'équipe des opérations et assurer la liaison avec les parties prenantes externes. - Gestion des stocks

- Assurer la bonne commande des fournitures, voir à la maintenance et au remplacement des équipements opérationnels

- **Cabin Crew**

Onur Air Taşımacılık A.Ş. | Sep 2002 - Jan 2004

Je suis restée en Arabie Saoudite pendant 4 mois. Je suis restée dans l'enceinte de Saudi Arabian Airlines

## Education & Training

2023

- **Psikoaktif Terapi ve Egitim Merkezi & Invivo Academy  
INSTITUT DE THÉRAPIE PSYCHOACTIVE ET D'ÉDUCATION**

Psychotherapist,

2012 - 2014

- **European-University Viadrina**

Master's degree,

2012 - 2014

- **Istanbul Bilgi University**

Master's degree,

1999 - 2003

- **Gazi University**

Bachelor's degree,