

Hüseyin Ulucay

Commercial Sales Leader | B2B Neukundengeschäft | Telekommunikation

In der Hälde 25/1 | 71282 Hemmingen

+49 (0) 174 3322686

huseyin.ulucay@googlemail.com

Linkedin



Curriculum Vitae

Ergebnisorientierter Commercial Sales Leader mit über 15 Jahren Erfahrung im Aufbau und der Weiterentwicklung von B2B-Vertriebsstrukturen im Telekommunikationsumfeld. Nachweisbare Erfolge in der Gewinnung und Entwicklung von Geschäftskunden, der Führung von Teams mit bis zu 40 Mitarbeitenden sowie der Steuerung von Umsatzvolumen bis 40 Mio. €. Starker Fokus auf Neukundengewinnung, KPI-basierte Vertriebssteuerung, Forecasting sowie die Entwicklung skalierbarer Vertriebsprozesse im Mid-Market-Segment.

Strategische und lösungsorientierte Herangehensweise, geprägt von unternehmerischem Denken und Handeln, mit Hands-on-Mentalität und effektiver Stakeholder-Kommunikation auf allen Ebenen. Authentische und wertebasierte Führungspersönlichkeit mit ausgeprägter interkultureller Kompetenz, integer und belastbar, auch in dynamischen und herausfordernden Umgebungen.

FACHKOMPETENZEN

- B2B Sales Leadership
- Neukundengewinnung
- Revenue Growth
- Sales Strategy & Forecasting
- KPI-Steuerung
- CRM & Prozessoptimierung
- Teamführung & Coaching
- Stakeholder Management
- Business Development
- Omnichannel-Vertrieb

Beruflicher Werdegang

VODAFONE BUSINESS

Owner | Commercial Sales Leader

01/2019 - heute

Strategischer Aufbau und Weiterentwicklung eines B2B-Vertriebsgeschäfts im Mid-Market-Segment mit Fokus auf Telekommunikations- und SaaS-Lösungen. Führung eines Vertriebsteams bestehend aus 7 Sales Managern, 1 Teamleiter sowie Inside Sales. Entwicklung und Umsetzung von Vertriebsstrategien zur Gewinnung von Neu- und Bestandskunden. Aktive Steuerung des Vertriebs entlang definierter KPIs sowie strukturierter Sales-Funnel. Etablierung von Forecasting- und Reporting-Prozessen zur Sicherstellung der Zielerreichung. Kontinuierliche Optimierung der Vertriebsprozesse durch den Einsatz von CRM-Systemen. Weiterentwicklung von Akquise- und After-Sales-Ansätzen zur nachhaltigen Kundenentwicklung. Umsatzverantwortung 5 Mio. € in eigener P&L

Erfolge:

- Aufbau von über 5.000 aktiven B2B- und B2C-Kundenverträgen
- Eröffnung eines eigenen Retail Stores Entwicklung 1 Store Manager und 5 Sales Agents.
- Aufbau eines eigenen Business Sales Units, mit 7 Sales Agenten 1 Sales Leaders und 2 Inside Sales
- Strukturierte Weiterentwicklung von Vertriebsprozessen und KPI-Steuerung
- Etablierung eines skalierbaren Vertriebsansatzes im Mid-Market
- Vermittlung SaaS Produkte in den Mittelstand und Enterprise (Ring Central UC, Lookout MDM, M365 Office)

VODAFONE GMBH, STUTTGART

Area Sales Manager (Filialbetreuer)

02/2018 - 11/2018

Ganzheitliche Steuerung mehrerer Vertriebsstandorte mit disziplinarischer Führung von bis zu 40 Mitarbeitenden inklusive Führung von Führungskräften auf Standortebene. Verantwortung für ein Umsatzvolumen von rund 40 Mio. € pro Jahr. Operative und strategische Weiterentwicklung des Vertriebs zur Sicherstellung der Zielerreichung. Durchführung von KPI-basierten Analysen, Forecasting sowie Soll-Ist-Vergleichen. Ableitung und Umsetzung konkreter Maßnahmen zur Performance-Steigerung. Entwicklung und Coaching von Führungskräften sowie Mitarbeitenden. Enge Abstimmung mit relevanten internen Schnittstellen.

Erfolge:

- Nachhaltige Sicherstellung der Zielerreichung durch strukturierte KPI-Steuerung
- Deutliche Weiterentwicklung der Führungskräfte und Teams auf Standortebene
- Optimierung zentraler Vertriebs- und Steuerungsprozesse.

VODAFONE GMBH, ESCHBORN

Area Sales Manager (Filialbetreuer)

04/2016 - 02/2018

Verantwortliche Steuerung und Weiterentwicklung mehrerer Filialstandorte mit Führung von Store Managern. Umsetzung von Vertriebsstrategien im operativen Geschäft. Analyse der Performancekennzahlen sowie Ableitung geeigneter Maßnahmen. Sicherstellung der Einhaltung von Qualitätsstandards. 32 Mitarbeiter und rund 29 Mio. € Umsatzverantwortung.

Erfolge:

- Stärkung der Vertriebsperformance über mehrere Standorte hinweg
- Nachhaltige Verbesserung zentraler Qualitäts- und Ergebniskennzahlen

VODAFONE GMBH, SHOP STUTTGART

Filialleiter

11/2015 - 04/2016

Ganzheitliche Verantwortung für die Steuerung und Weiterentwicklung einer Filiale mit Führung eines Teams von 8 Mitarbeitenden. Verantwortung für ein Umsatzvolumen von rund 10 Mio. € pro Jahr. Aktive Steuerung der Vertriebsperformance auf Basis relevanter KPIs. Planung und Steuerung des Personaleinsatzes. Umsetzung verkaufsfördernder Maßnahmen sowie Sicherstellung eines reibungslosen Filialbetriebs.

Erfolge:

- Nachhaltige Steigerung der Filialperformance durch gezielte Vertriebssteuerung
- Erfolgreiche Entwicklung des Teams mit messbarer Verbesserung der Verkaufsergebnisse

WEITERE BERUFLICHE ERFAHRUNGEN

Filialleiter | Vodafone GmbH, Shop Karlsruhe (06/2014 – 11/2015)

Stellvertretender Filialleiter | Vodafone GmbH (04/2013 – 06/2014)

Verkäufer | Vodafone GmbH, Shop Ludwigsburg (01/2012 - 03/2013)

Aushilfskraft (Verkauf) | Vodafone GmbH, Ludwigsburg (11/2008 - 09/2009)

Ausbildung & Qualifikationen

Einzelhandelskaufmann | Vodafone GmbH, Stuttgart (09/2009 – 01/2012)

Weiterbildungen und Zertifikate (Auswahl)

Ausbildereignungsprüfung (AEVO) | IHK Stuttgart (2019)

Filialbetreuer-Entwicklungsprogramm | Commax Consulting GmbH & Co. KG (2015)

Filialleiter-Entwicklungsprogramm | Commax Consulting GmbH & Co. KG (2013)

Weitere Kenntnisse

Sprachkenntnisse: Deutsch - Muttersprache | Türkisch – Muttersprache | Englisch - gut in Wort und Schrift

IT-Kenntnisse: MS 365 | HubSpot CRM | SAP | InVision