

İletişim Bilgileri

00905336167649 (Mobile)
iamcustundag@gmail.com

www.linkedin.com/in/
cihanustundag (LinkedIn)
iamcustundag.medium.com/
(Other)

En Önemli Yetenekler

Marketing
Sales Management
Marketing Research

Certifications

Dijital Pazarlama
Satış ve Pazarlama
Müşteri Deneyimi ve Sadakat
Yönetimi
Yeni Nesil Pazarlama Stratejileri
Müşteri İlişkileri Yönetimi - CRM

Cihan Üstündağ

Dijital ve Kurumsal Pazarlama | SEO ve Performans Stratejisti |
Girişimci
İstanbul, İstanbul, Türkiye

Özet

Pazarlama iletişimi, markaların ürün ve hizmetlerini hedef kitlelere en etkin şekilde ulaştırmayı sağlayan stratejilerin bütünü olarak gördüğüm bir alan. 20 yıllık profesyonel iş hayatımda, kurumsal pazarlamadan kurumsal iletişime ve dijital dönüşüm projelerine kadar geniş bir yelpazede çalışmalar yürüttüm. Özellikle son 10 yılda dijital pazarlama, SEO ve performans yönetimi konularında uzmanlaşarak kapsamlı deneyimler kazandım (kendi projelerimde).

Hızla değişen iş dünyasında etkili iletişim ve doğru strateji kurmanın markalar için kritik önem taşıdığına inanıyorum. Deneyimlerim arasında reklam kampanyaları, sosyal medya yönetimi, SEO/SEM projeleri, kurumsal sosyal sorumluluk girişimleri, kriz yönetimi ve stratejik pazarlama planlaması gibi önemli çalışmalar yer alıyor. Ayrıca, girişimci kimliğimle iş geliştirme ve yeni projeler üretme konusunda güçlü bir vizyon geliştirdim.

Medipol Üniversitesi Hastanesi'nde 5 yıldır kurumsal pazarlama alanında çalışıyor, markanın hedeflerini destekleyen stratejiler geliştiriyorum. Profesyonel hayatım boyunca uluslararası iş ortaklarıyla çalışmak, ekip yönetimi ve müşteri memnuniyeti gibi alanlarda da önemli tecrübeler edindim.

Hedefim, iş dünyasının değişen dinamiklerine uyum sağlayarak markalara değer katmak ve hem kurumsal hem de girişimci projelerde sürdürülebilir başarılar elde etmektir.

Deneyim

Medipol Sağlık Grubu
Kurumsal Pazarlama Uzmanı
Aralık 2019 - Present (5 yıl 2 ay)
İstanbul, Türkiye

- Daha küçük ölçekli şirketlerde üst pozisyonlarda edindiğim deneyimleri, büyük bir kurumun kompleks yapısına adapte ederek kurumsal süreçlerin etkinliğini destekliyorum. Bu sayede, hizmet kalitesinin iyileştirilmesine ve kurumun iletişim hedeflerine uyum sağlamasına katkıda bulunuyorum.
- Sağlık profesyonelleriyle etkin iletişim kurarak, hasta memnuniyetini artıran ve hizmet süreçlerini optimize eden çözümler geliştiriyorum. Bu iletişim ağı, kurumsal bağların güçlenmesine ve sürdürülebilir iş ilişkilerinin kurulmasına olanak tanıyor.
- Büyük ölçekli bir organizasyonun dinamikleri içinde hasta odaklı bir yaklaşımı teşvik ederek, sağlık hizmetlerinin sunum kalitesini artırıyor ve hasta bağlılığını güçlendiren stratejiler oluşturun.
- Sağlık sektörüne özgü ihtiyaçları anlayarak, hasta deneyimini iyileştiren ve kurumsal hedeflerle uyumlu projelerin geliştirilmesinde aktif rol alıyorum. Bu süreçte, bireysel çözümlerden sistematik iyileştirme süreçlerine kadar geniş bir yelpazede görev alıyorum.
- Kurumsal itibarın güçlenmesine katkıda bulunmak amacıyla, profesyonel iletişim stratejileri ve sağlık hizmetlerini iyileştiren uygulamalar üzerinde çalışıyorum. Hasta ve sağlık profesyonelleri arasında güçlü bir bağ kurmayı hedefleyen girişimlerde öncülük yapıyorum.
- Geniş bir sağlık ekosisteminde etik değerlere dayalı çalışmaları teşvik ederek, kurumun değerlerinin hasta ve sağlık hizmeti sunucuları arasında sürdürülebilir bir şekilde aktarılmasını sağlıyorum.
- Sağlık profesyonelleri ve hastalar arasındaki iletişim süreçlerini kolaylaştırarak, kurumun uzun vadeli itibarı ve hasta memnuniyeti üzerinde pozitif bir etki yaratıyorum.

Sanita Sağlık Grubu

Kurumsal ve Dijital Pazarlama Yöneticisi

Aralık 2018 - Aralık 2019 (1 yıl 1 ay)

İstanbul, Türkiye

- Sanita Sağlık Grubu bünyesindeki 2 klinik ve 1 laboratuvarın tüm kurumsal pazarlama ve stratejik iletişim süreçlerini yöneterek iş geliştirme faaliyetlerini yönettim.
- İki kişilik bir ekibi yöneterek yurt dışı dijital pazarlama faaliyetlerini yürütmek üzere canlı CRM ve danışma hattı süreçlerini sıfırdan kurdum ve etkin şekilde işletilmesini sağladım.
- Yeni kurum anlaşmaları yaparak iş birliği süreçlerini geliştirdim ve bu süreçlerin etkinliğini artıracak stratejiler tasarladım.
- Yazılı ve görsel basında hekimler ve tedavilere yönelik PR çalışmaları planlayarak, marka bilinirliğini artırıcı projelere liderlik ettim.

- Uluslararası pazarlama faaliyetleri kapsamında video içerik üretimi, medya ile iş birliği ve dijital kampanya yönetimi süreçlerini koordine ettim.
- Hedef kitleye uygun içerik üretimi ve metin yazarlığı yaptım; dijital platformlarda (sosyal medya, Google Ads, e-posta pazarlama) etkili kampanyalar yürüttüm.
- Sosyal paydaş iletişimi süreçlerini yöneterek sektörel iş birlikleri ve sponsorluk anlaşmaları ile markanın itibarını güçlendirdim.
- Klinik ve laboratuvarların düzenli denetimlerini yaparak operasyonel süreçlerde iyileştirmeler sağladım ve üst yönetime raporlamalar sundum.
- Pazarlama planlarını ve bütçelerini oluşturup, stratejik karar alma süreçlerine destek verdim.
- Etkinlik tasarımı, içerik geliştirme ve yönetimi süreçlerini koordine ederek müşteri memnuniyetini artıran projeleri hayata geçirdim.
- Reklam ve medya satın alma ajanslarını yöneterek etkili kampanyaların hayata geçirilmesini sağladım.
- Üst yönetim için detaylı performans raporları hazırlayarak, pazarlama stratejilerinin cirolar üzerindeki etkisini optimize ettim.

Bebekdeyince.com

Girişimci ve Proje Sahibi

Ağustos 2018 - Mayıs 2019 (10 ay)

Istanbul, Turkey

- Bebekdeyince.com projesinin kurucu ortağı olarak, düğün.com benzeri bir modelle bebek bekleyen ailelerin ihtiyaçlarını karşılamayı hedefleyen bir platform geliştirdim.
- Projenin iş modelini oluşturdum, kullanıcı deneyimi odaklı platform tasarımı için stratejik planlamalar yaptım ve ortak hedefler belirledim.
- Pazarlama stratejilerini ve dijital tanıtım faaliyetlerini planlayarak, markanın kısa sürede tanıtımını sağlamak için sosyal medya ve Google Ads kampanyaları tasarladım.
- İçerik yönetimi, iş geliştirme ve iş ortaklıkları oluşturma süreçlerini yönettim; sektördeki firmalarla iş birlikleri kurmaya odaklandım.
- Proje kapsamında hizmet sağlayıcıları ve kullanıcıları bir araya getiren yenilikçi çözümler geliştirdim.
- Ortağım Serdar Özçelik ile birlikte girişimin teknik altyapısı, operasyonel süreçleri ve iş planını oluşturdum.
- Sektör analizleri ve rakip araştırmaları yaparak, pazardaki fırsatları değerlendirdim ve hedef kitleye uygun bir ürün konumlandırması gerçekleştirdim.

- Kaynakların sınırlılığı ve beklenen büyüme oranlarının öngörülerimizi karşılamaması nedeniyle, projeyi sonlandırmaya karar verdik.

Brand Edge Digital Marketing Solutions

Dijital Strateji Yöneticisi

Aralık 2017 - Kasım 2018 (1 yıl)

İstanbul, Türkiye

- Ajansın SEO ve içerik pazarlama stratejilerini oluşturarak, müşterilerin dijital görünürlüğünü artırdım.
- Gelişmiş SEO teknikleri (Google Search Console, SEMrush, Ahrefs) kullanarak organik trafik ve dönüşüm oranlarını artıran planlamalar yaptım.
- Web sitelerinin teknik altyapısını optimize ederek mobil uyumluluk, hız ve sıralama performansını iyileştirdim.
- İçerik pazarlama ekibiyle hedef kitle odaklı blog yazıları ve kreatif metinler üreterek marka bilinirliğini artırdım.
- PPC kampanyalarını SEO ile entegre ederek organik ve ücretli trafik sinerjisi sağladım.
- Büyük ölçekli web sitesi geçişlerinde SEO danışmanlığı yaparak sıralamaların korunmasını destekledim.
- Dijital pazarlama süreçlerini geliştirmek için yenilikçi araçlar ve teknikler araştırarak uyguladım.

Electrolux

Pazarlama Marmara Bölge Sorumlusu

Ocak 2017 - Aralık 2017 (1 yıl)

İstanbul, Türkiye

- Marmara Bölgesi'ndeki (İstanbul, Tekirdağ, Kırklareli, Edirne, Çanakkale, Balıkesir, Bursa) zincir mağazalar (Teknosa, Vatan, Media Markt) ve geleneksel kanallarda (Evkur, Aksu) Electrolux ürünlerinin satış ve pazarlama faaliyetlerini yönettim.
- Satış miktarına göre pazarlama hedeflerini belirledim ve bölgesel stratejik planlar geliştirdim.
- Bölgedeki mağaza personellerini eğiterek ürün bilgisi ve satış becerilerini geliştirdim; bu sayede satış etkinliğini artırmaya yönelik operasyonel süreçler tasarladım.
- Dijital satış analiz araçlarını kullanarak satış performansını izledim ve hedef odaklı raporlar hazırladım.
- Electrolux ürünlerinin stok yönetimi ve kampanya dönemlerindeki lojistik planlamalarını organize ettim.

- Marka bilinirliğini artırmak amacıyla dijital pazarlama araçlarından (e-posta pazarlama, sosyal medya ve Google Ads) yararlanarak kampanyaları destekledim.
- Bölgedeki mağaza yöneticileriyle düzenli olarak toplantılar yaparak ürün ve pazarlama süreçlerini geliştirmek için geri bildirim topladım.
- İç ve dış müşteri ilişkilerini yöneterek marka sadakati artırıcı projeler geliştirdim.
- Bölgesel kârlılık analizlerini gerçekleştirerek, piyasa dinamiklerine uygun stratejik öneriler sundum.
- Değişen piyasa koşullarına uyum sağlayabilmeleri için mağazalara dönemsel destek sağladım ve operasyonel süreçlerin optimizasyonunu gerçekleştirdim.
- Performans ölçümü için satış ve pazarlama faaliyetlerine yönelik raporlamalar hazırlayarak üst yönetime sunumlar yaptım.

Dünyagöz Hastaneler Grubu

Dijital ve Stratejik Pazarlama Sorumlusu

Kasım 2015 - Aralık 2016 (1 yıl 2 ay)

Istanbul, Turkey

- Bölgesel pazarlama bütçelerini oluşturarak, hedeflere uygun stratejik pazarlama planları geliştirdim.
- Dijital pazarlama stratejileri oluşturup yaratıcı ekiplerle iş birliği yaparak kampanyaların etkisini artırdım.
- Klinik ve merkez bazında ciro artırıcı stratejiler geliştirerek bu süreçleri operasyon ekipleriyle eş zamanlı yönettim.
- Sosyal sorumluluk projeleri tasarlayarak toplumsal fayda ve marka bilinirliği sağlama hedeflerine katkıda bulundum.
- Pazar araştırmaları ile öncelikli pazar bölümlerini tespit ettim ve bu doğrultuda tanıtım faaliyetleri planladım.
- Anlaşmalı kurumlar ve üyeler için hedef odaklı dijital tanıtım kampanyaları düzenleyerek müşteri memnuniyetini artırdım.
- Rakip analizleri yaparak pazardaki fırsat ve tehditleri belirleyip stratejik aksiyon planları oluşturdum.
- Klinik ve merkezlere yönelik etkinlik faaliyetleri tasarlayarak, hedef kitlelerle daha etkili bir bağ kurmayı başardım.
- Dijital platformlar (Google Ads, sosyal medya, e-posta pazarlama) üzerinden yeni müşteri kazanımı ve marka bilinirliği artırma projelerinde aktif rol aldım.
- Performans ölçümü için analitik raporlamalar hazırladım ve bu verileri stratejik karar alma süreçlerinde kullandım.

Tez Medikal

Kurumsal ve Dijital Pazarlama Uzmanı

Temmuz 2013 - Ekim 2015 (2 yıl 4 ay)

İstanbul, Türkiye

6331 sayılı İş Sağlığı ve Güvenliği Kanunu kapsamındaki sektörel pazarda, yenilikçi pazarlama stratejileri geliştirdim ve pazar payını artırmaya yönelik hedefler belirledim.

- Dijital pazarlama platformları (Google Ads, SEO, sosyal medya, e-posta pazarlama) aracılığıyla marka bilinirliğini artırmaya ve potansiyel müşterilere ulaşmaya odaklandım.
- Microsite ve web tabanlı kampanyalar tasarlayarak dijital dönüşüm projelerine katkı sağladım.
- Sponsorluk yönetimi ve PR çalışmaları ile markanın konumlandırılmasını destekledim; GS & FB Spor Kulüpleri ile iş birliği projelerinde aktif rol aldım.
- Kurumsal içerik ve tasarım yönetimini kreatif ajanslarla iş birliği içinde yürüttüm ve şirket içi dokümantasyon süreçlerini optimize ettim.
- Yeni müşteri kazanımını desteklemek için hedef odaklı dijital kampanyalar oluşturup hayata geçirdim.
- Uluslararası pazarlama projelerinde dijital ve geleneksel kanalları birleştirerek müşteri memnuniyetini artıran projelerde yer aldım.
- Sektör liderleri ve müşterilerle ağ oluşturma amacıyla fuar, sempozyum, zirve ve panellere katılım göstererek marka itibarını güçlendirdim.
- Müşteri memnuniyetini artırmak için dijital "welcome call" projeleri geliştirdim ve uygulanmasını sağladım.
- Proje takibi, analiz ve raporlama süreçlerinde aktif olarak yer alarak hedeflerin gerçekleşmesini sağladım.

SANKO Textile ISKO Division

4 yıl 5 ay

Uluslararası Pazarlama ve Satış Uzmanı

Ocak 2011 - Temmuz 2013 (2 yıl 7 ay)

İstanbul, Türkiye

- Yurt dışı odaklı büyük markalara denim kumaşı pazarlama ve satış süreçlerini yöneterek, uluslararası ticari ilişkiler geliştirdim.
- Dijital analiz araçlarını kullanarak hedef pazarlarda müşteri davranışlarını inceledim ve bu doğrultuda stratejik satış planları hazırladım.
- CRM sistemleri aracılığıyla müşteri ilişkilerini etkin bir şekilde yönettim ve potansiyel müşterilere yönelik yenilikçi stratejiler geliştirdim.
- Kilit müşteri ilişkilerini sürdürüp geliştirdim; yeni iş fırsatları yaratarak müşteri portföyünü genişlettim.

- Marka iletişim stratejilerini güçlendirmek amacıyla dijital içerik odaklı projeler planladım ve uyguladım.
- Uluslararası etkinlik ve organizasyonlarda markayı temsil ederek dijital pazarlama kanallarını etkin kullanmaya odaklandım.

Dijital ve Geleneksel Pazarlama Destek Uzmanı

Mart 2009 - Ocak 2011 (1 yıl 11 ay)

- CRM sistemleriyle yeni koleksiyonların siparişlerini yönettim, sürekli güncelleyerek süreçlerin kesintisiz ilerlemesini sağladım.
 - Müşteri memnuniyetini artırmak için dijital iletişim kanallarını kullanarak inovatif çözümler geliştirdim.
 - Dijital kampanya ve promosyon çalışmalarında görev alarak hedef kitlelere yönelik içerik geliştirme süreçlerini destekledim.
 - Online ve offline kampanyaların etkinliğini ölçmek için performans raporları hazırlayarak süreçlerin optimizasyonuna katkıda bulundum.
-