

ARZU BAKIRCI

DİJİTAL TİCARET VE BÜYÜME STRATEJİLERİ

PROFESYONEL PROFİL

Dijital pazarlama, marka konumlandırma ve içerik yönetimi konusunda 20+ yıl deneyime sahip; dijital pazarlama, çok kanallı satış, CRM, müşteri deneyimi ve büyüme stratejileri alanlarında uzman üst düzey yönetici.

Web, mobil ve pazaryeri kanallarında ciro, kârlılık, dönüşüm oranı ve müşteri yaşam boyu değeri odaklı stratejiler geliştirmiş; bütçe, P&L, KPI ve ekip yönetimi konularında güçlü liderlik yetkinlikler.

Dijital içerik, sosyal medya, CRM customer journey kurguları ve sosyal sorumluluk projelerinin dijital iletişim süreçlerini entegre şekilde yöneterek ölçeklenebilir ve sürdürülebilir büyüme yaratma konusunda stratejik bakış açısına sahiptir.

DENEYİM

2025 -
Devam Ediyor

PRODIZAYN GLOBAL ZEMİN SIS.

DİJİTAL KANALLAR VE PAZARLAMA DİREKTÖRÜ

Prodizayn Profesyonel Zemin Sistemleri | Ocak 2025 – Devam Ediyor

Tüm dijital kanalları kapsayan pazarlama ve büyüme stratejisinin uçtan uca yönetimi.

Yıllık pazarlama bütçesinin oluşturulması ve KPI hedeflerine göre optimize edilmesi.

Pazarlama ekiplerinin liderliği, süreç verimliliği ve çıktı kalitesinin artırılması.

Marka konumlandırma, pazar ve rakip analizleri doğrultusunda sürdürülebilir büyüme planlarının geliştirilmesi.

Web sitesi, sosyal medya ve içerik platformlarının ticari hedeflerle uyumlu yönetimi.

Satış ve operasyon ekipleriyle yakın iş birliği içinde ticari sonuç odaklı projelerin hayata geçirilmesi.

2022 - 2024

CARREFOURSA

PERFORMANS PAZARLAMA MÜDÜRÜ

Online market kanalının performans pazarlama ve e-ticaret büyüme stratejisinin yönetilmesi.

CRM, kategori, ürün ve pazarlama ekipleriyle entegre çalışarak satış hacmi, sepet büyüklüğü ve sipariş frekansının artırılması.

Google Ads, Meta, TikTok, RTB House, Criteo, affiliate ve karşılaştırma siteleri dahil tüm paid kanalların yönetimi.

Yüksek bütçeli dijital yatırımların ROAS, CAC ve KPI bazlı yönetimi ve üst yönetime raporlanması.

Web sitesi ve landing page'lerde UX, CRO ve funnel iyileştirme çalışmalarına aktif katkı.

SEO, içerik ve kategori sayfalarının performansını artırmaya yönelik optimizasyon süreçlerinin yönetilmesi.

Kampanya, indirim ve promosyon kurgularının ticari hedefler doğrultusunda forecast edilmesi, uygulanması ve ölçülmesi.

CRM ve müşteri yaşam döngüsü yönetimi; edinim, sadakat ve tekrar satın alma modellerinin geliştirilmesi.

Veri analizi ve müşteri içgörülerini doğrultusunda e-ticaret kanalının büyümesine yönelik aksiyon planlarının geliştirilmesi.

İstanbul - Kavacık
arzu.bakirci@gmail.com

0(532) 519 60 59

Doğum Yılı: 1980

Medeni Durum: Evli

Sürücü Belgesi: B

Uyruk: T.C.

YETKİNLİKLER

E-Ticaret & Dijital Ticaret Yönetimi
Omnichannel & Pazaryeri Yönetimi
Performans Pazarlama & ROAS Optimizasyonu
CRM & Müşteri Yaşam Döngüsü Yönetimi
Bütçe, KPI & P&L Yönetimi
Gelir, Kârlılık ve Büyüme Stratejileri
Dönüşüm Oranı Optimizasyonu (CRO)
SEO, Teknik SEO & İçerik Optimizasyonu
A/B Testleri & Funnel Optimizasyonu
Kullanıcı Deneyimi (UX) & Customer Journey
Kampanya, Promosyon & Ticari Planlama
Veri Analizi, İçgörü ve Karar Destek Süreçleri
Dijital Ürün & Kategori Performans Yönetimi
Ajans, Tedarikçi & İş Ortağı Yönetimi
Ekip Kurma, Liderlik & Performans Yönetimi

EĞİTİM

Anadolu Üniv. Halkla İlişkiler
ve Reklamcılık - Lisans

DENEYİM

2020 - 2022

aZall.com

DİJİTAL PAZARLAMA MÜDÜRÜ

Dijital pazarlama ekibinin, marka iletişimi ve büyüme stratejisinin uçtan uca yönetilmesi.

Web, mobil ve pazaryeri kanallarında entegre dijital pazarlama planlarının oluşturulması.

Performans pazarlama, CRM, içerik ve sosyal medya ekiplerinin yönetilmesi.

CRM customer journey'lerinin tasarlanması; edinim, aktivasyon ve sadakat senaryolarının hayata geçirilmesi.

Dijital içerik stratejisinin belirlenmesi ve yönetilmesi.

Sosyal medya kanallarında marka algısını ve etkileşimi artıran iletişim çalışmalarının yürütülmesi.

Yıllık pazarlama bütçesinin planlanması ve ROAS/KPI bazlı optimize edilmesi.

2017 - 2020

Bpazar.com

DİJİTAL PAZARLAMA MÜDÜRÜ

Çok kanallı dijital pazarlama ve e-ticaret büyüme stratejilerinin oluşturulması.

Online satış kanallarında müşteri edinimi, dönüşüm ve sadakat süreçlerinin yönetilmesi.

CRM müşteri yolculuklarının kurgulanması ve kişiselleştirilmiş iletişim modellerinin uygulanması.

SEO, içerik, e-posta ve sosyal medya çalışmalarının entegre yönetimi.

Dijital içerik üretim süreçlerinin yapılandırılması. Sosyal medya stratejilerinin oluşturulması ve yönetilmesi.

Performans pazarlama bütçelerinin ROAS ve KPI odaklı yönetimi. Pazarlama ekipleri ve ajansların yönetilmesi.

Sosyal sorumluluk projelerinin dijital kanallarda görünürlüğünün artırılması.

2013 - 2017

LAVAZZA

DİJİTAL PAZARLAMA MÜDÜRÜ

Çok kanallı e-ticaret ve dijital büyüme stratejilerinin geliştirilmesi.

Online satış kanallarında müşteri edinimi, dönüşüm ve sadakat süreçlerinin yönetilmesi.

ROAS ve müşteri edinme maliyetlerini optimize eden büyüme modellerinin uygulanması.

SEO, içerik, e-posta, sosyal medya ve reklam kampanyalarının entegre yönetimi.

Ajans ve ekip yönetimi ile yüksek standartlı dijital operasyonların yürütülmesi.

2007 - 2013

Freelancer

E-TİCARET ve DİJİTAL PAZARLAMA DANIŞMANI

Farklı sektörlerden 280'den fazla firmaya dijital pazarlama ve e-ticaret yönetim hizmeti sunulması.

Online satış kanallarının kurulması, geliştirilmesi ve büyütülmesine yönelik stratejik danışmanlık verilmesi.

Dijital reklam, performans pazarlama ve bütçe optimizasyonu süreçlerinin yönetilmesi.

Müşteri edinimi, satış artışı ve dijital görünürlüğü destekleyen uçtan uca dijital ticaret çözümleri geliştirilmesi.