

## Lebenslauf

### Personalien:

**Lastname:** Karaagaçlı  
**Vorname:** Serdar  
**Adresse:** Hohmadpark 23  
3604 Thun  
**Telefon:** +41 (0) 78 737 35 41  
**E-Mail:** augenlaser@swisslasik.ch  
**Geburtsdatum:** 19.09.1974  
**Nationalität:** Doppelstaatsbürgerschaft der Türkei und der Schweiz  
**Zivilstand:** Verheiratet mit Danièle Leoni Karaagaçlı und Vater von Sinan Gian und Melis Elina Karaagaçlı



### Ausbildung:

- 1988-1991 • **Mathematisches Gymnasium**, Istanbul, Türkei  
1991-1995 • **Lizenzdiplom in Betriebswirtschaft**, Universität Istanbul, Türkei  
[www.isletme.istanbul.edu.tr](http://www.isletme.istanbul.edu.tr)

### Weiterbildung:

- 2000 • **Englischkurs**, Universität Kaliforniens in San Diego, USA  
[www.extension.ucsd.edu/elp](http://www.extension.ucsd.edu/elp) (Dauer: 1 Jahr)  
2001 • **Management Certificate-Program in Marketing**, Universität Kaliforniens in San Diego, USA, [www.extension.ucsd.edu](http://www.extension.ucsd.edu) (Dauer: Halbes Jahr)  
2002-2003 • **Deutschkurs**, Universität Freiburg, Schweiz (Dauer: 1,5 Jahre)  
2004 • **Deutschkorrespondenzkurs**, Migros Klubschule in Bern, Schweiz (Dauer: 5 Tage)  
2004 • **Business Objects**, ComBase GmbH, Schweiz (Dauer: 1 Tag)  
2002-2005 • **Bern- Schweizerdeutschkurs**, Migros Klubschule- Post Intern, Schweiz (Dauer: 1,5 Jahre)  
2005 • **Französischkurs**, Post Intern, Schweiz (Dauer: noch weiter)

### Sprachen:

- **Deutsch**, mündlich und schriftlich fließend (Diplom, Goethe Institut) (Schweizerdeutschverstehen gut)
- **Englisch**, mündlich und schriftlich fließend (Diplom, TOEFL)
- **Türkisch**, Muttersprache

### PC Kenntnisse:

Windows Programs (Excel hervorragend), SAP R/3, BW, BO, Webauftritte

## Berufliche Tätigkeiten:

- 2006 ♦ [www.swisslasik.ch](http://www.swisslasik.ch)  
**Der Besitzer und Geschäftsführer**
- 2004 ♦ Swiss Post International Management AG, Bern, Schweiz, [www.swisspost.com](http://www.swisspost.com)  
**Intern Pricing Manager** (dauert noch)  
• Vereinbarung die Transferpreise mit internen Bereichen  
• Kontrollierung das Budget und Berichtungen über Plan- Ist Ausgleichungen
- 2003 ♦ Beiersdorf AG (Nivea), Basel, Schweiz, [www.beiersdorf.ch](http://www.beiersdorf.ch)  
**Weiterbildungspraktikum** (Verkaufsabteilung, zur Anpassung an das Schweizerische Geschäftsleben)  
• Durchführung eines selbst entwickelten Projektes in Umsatzanalyse  
• Unterstützung des Key Accounts Managers bei Kundenbetreuung  
• Unterstützung des Salesteams bei Direktmailing an Apotheken und Drogerien  
• Erstellung Exceltabellen zum Salescontrolling anhand BW
- 2002 ♦ Umzug in die Schweiz, Deutschkurs an der Universität Freiburg
- 2001 ♦ Yatas Heimtextilien AG, Kayseri, Türkei, [www.turkeytrade.com/yatas](http://www.turkeytrade.com/yatas)  
(der zweitgrösste Heimtextilen-Hersteller der Türkei, 2002 Umsätze- 75 Millionen CHF)  
**Export Area Manager** (Amerika, und Mittlerer Osten: Mittlere Kader Position)  
• Leitung aller Directmarketing Aktivitäten und Kundenbetreuung in der zugeteilten Gebiete  
• Bestimmung der Kundenorientierten Verkaufspreisen
- 2001 ♦ Nicole Griffin Shoes Inc., San Diego, USA  
**Weiterbildungspraktikum** (Obligation des Marketing Zertifikate Programms in USA)  
• Mithilfe bei der Analysierung des Kundendatenbankprozesses (Adressmanagement)
- 2000 – 2001 ♦ Universität Kaliforniens in San Diego, USA  
**Weiterbildungsstipendium** (Assistent des Marketing Direktors des Englisch Programms)  
• Mithilfe bei der Entwicklung von Beziehungen zwischen Schule und Agenten  
• Entwicklung der Marketingforschungen und Vorbereitung des Werbematerials für Agenten  
• Mithilfe bei der Gestaltung der offiziellen Webseite des Englisch Programms
- ♦ Yapi Kredi Lebensversicherung AG, Istanbul, Türkei  
(Die grösste Krankenkasse der Türkei, 2002 Umsätze- 100 Million CHF)  
(Nebenunternehmen von Yapi Kredi Bank, [www.ykb.com.tr/english](http://www.ykb.com.tr/english))
- 1998 – 1999 **Saleskoordinator** (Mittelstufe Kader Position)  
• Koordinierung fünf Verkaufsgruppen unter dem Marketing Manager  
• Erstellung Offerten und Katalogen  
• Analisierung und Interpretierung der Umsätze  
• Anstellung und Einarbeitung neuer Angestellter und Vorbereitung der Einarbeitungsstrategien  
• Unterstützung die Gruppen mit Ausbildungen der Verkaufstrategien und Produkten  
• Generierung neuer Direkt Verkaufs- und Marketingideen und Verantwortung von ISO-9001
- 1997 – 1998 **Verkaufsteamleiter**  
• Leitung von fünf Lebensversicherungsberatern unter dem Verkaufskoordinator  
• Unterstützung der Berater mit Ausbildungen der Verkaufsstrategien(z.B. Roll-plays)  
• Unterstützung der Berater beim Directsales durch Referenzsystem und Adressdaten  
• Begleitung der Berater beim Kundenbesuch  
• Bester Verkaufsteamleiter, 1997
- 1995 – 1997 **Lebensversicherungsberater**  
• Zusammenstellung individueller Versicherungspläne durch Directsales  
• Bester Lebensversicherungsberater, 1996