

ÖZGEÇMİŞ

Nuri Burak Akşiray

Bağdat Cad Yazmacı Tahir Sok. Reşit Bey Apt.
No:1/7 34744 Çatalçeşme - Bostancı
İstanbul – TÜRKİYE

Özet:

Doğum yeri : İstanbul / Türkiye
Doğum tarihi : 1 Şubat, 1955

Diller:

Türkçe ve İngilizce, her ikisi de mükemmel.

Bilgisayar:

Hakim

Mezuniyet:

İstanbul Teknik Üniversitesi ve Kadıköy Maarif Kolajı / İstanbul Technical University Kadıkoy Maarif College

Profesyonel Geçmiş:

Bugün – 2002:

Profesyonel olarak çeviri

2006 – 2007: AKADEMİ Ltd. Sti.

Teknik Eğitim Sektörü Genel Müdür Yardımcısı

2001 – 2007: NETEXİM A.Ş.

Dış Ticaret Sektörü Yönetim Kurulu Başkanı

2000 – 2001: ÜNİVERSAL A.Ş.

Telekomünikasyon Sektörü Genel Müdür

1982 – 2000: NETAŞ, NORTEL NETWORKS

Telekomünikasyon çeşitli konularda ve düzeylerde görevler

1981 – 1982:

Askerlik Hizmeti

1980 – 1981: UPAS, Uşak Elektroporselen A.Ş.

Elektroporselen Sektörü Bakım Onarım Şefi

1979 – 1980: PTT Araştırma Laboratuvarı

Araştırma Mühendisi

Detaylı ÖZGEÇMİŞ'im ektedir.

CIRRICULUM VITAE

Nuri Burak Akşiray

Bagdat Cad Yazmacı Tahir Sok. Resit Bey Apt.
No:1/7 34744 Catalcesme - Bostancı
Istanbul – TURKEY

Summary:

Place of birth : Istanbul / Turkey
Date of birth : February, 1955

Languages:

Turkish and English, both excellent.

Computer

Literate

Graduation:

İstanbul Teknik Üniversitesi ve Kadıköy Maarif Kolajı / İstanbul Technical University Kadıkoy Maarif College

Professional Background:

Today – 2002:

Professionally translation

2006 – 2007: AKADEMİ Ltd. Sti.

Technical Training Sector Assistant General Manager

2001 – 2007: NETEXİM A.S.

Foreign Trade Sector Chairman of the Board

2000 – 2001: UNIVERSAL A.S.

Telecommunications Sector General Manager

1982 – 2000: NETAŞ, NORTEL NETWORKS

Telecommunications Sector duties at various subjects and levels

1981 – 1982:

Military Service

1980 – 1981: UPAS, Usak Elektroporselen A.S.

Electroporcelain Sector Maintenance and Repair Chief

1979 – 1980: PTT Research Laboratory

Research Engineer

My detailed CV is attached.

ÖZGEÇMİŞ
CIRRICULUM VITAE
2009



Kimlik bilgileri:

Adı ve soyadı : **Nuri Burak Akşiray**
Doğum yeri : *İstanbul / Türkiye*
Doğum tarihi : *1 Şubat, 1955*
Uyruğu : *T.C.*
Diller : *Türkçe ve İngilizce, her ikisi de mükemmel. Göz ardı edilebilir Rusça.*
Medeni durumu : *Evlü*
Çocuklar : *İki erkek (yaşları 29 ve 23)*

Identification:

Name, family name : **Nuri Burak Aksiray**
Place of birth : *Istanbul / Turkey*
Date of birth : *February 1, 1955*
Nationality : *Republic of Turkey*
Languages : *Turkish and English, both excellent. Negligible Russian.*
Marital status : *Married*
Children : *Two boys (ages 29 & 23)*

Adres / Telefonlar:

Ev:
Bağdat Cad Yazmacı Tahir Sok. Reşit Bey Apt. No:1/7 34744 Çatalceşme - Bostancı İstanbul – TÜRKİYE

Address / Phones:

Home
Bağdat Cad Yazmacı Tahir Sok. Resit Bey Apt. No:1/7 34744 Catalcesme - Bostanci Istanbul – TURKEY

Üniversite: 1973 - 1979
"İSTANBUL TEKNİK ÜNİVERSİTESİ" Taksim - İstanbul
"İTÜ" 1773'te kurulmuş, Türkiye'nin Mühendislik Eğitiminde an önde gelen Üniversitesidir. 15 MAY, 1979'da "ELEKTRONİK VE HABERLEŞME MÜHENDİSİ" olarak mezun olunmuştur.

University: 1973 - 1979
"ISTANBUL TECHNICAL UNIVERSITY" Taksim - İstanbul
"ITU" was founded in 1773, the most famous University of Turkey in Engineering. Graduated as "Electronics and Telecommunications Engineer" on May 15, 1979.

Lise: 1966 - 1973
"KADIKÖY MAARİF KOLEJİ" Kadıköy - İstanbul
Bir yıllık Hazırlık Sınıfı dahil olmak üzere, bütün fen dersleri ve matematik dersleri yedi yıl boyunca İngilizce olarak verilmiştir.

High School: 1966 - 1973
"KADIKOY MAARIF COLLEGE" Kadikoy - İstanbul
Including one-year preparatory class for English, all Science and Math lessons given in English throughout seven years.

İlk Okul: 1961 - 1966
"MEHMET KARAMANCI" Bostancı – İstanbul

Elementary School: 1961 - 1966
"MEHMET KARAMANCI" Bostanci – İstanbul

Profesyonel Geçmiş:

2007 - Bugün

Acil Tercüme ve Bireklam Hizmetleri Tic. Ltd. Şti. Tam Zamanlı Çevirmen olarak

Nisan 2007'den beri, bu tercüme şirketinde çalışmaktayım ve haftalık ortalama olarak 150,000 karakter seviyesinde çok sayıda ve çeşitli farklı konularda işleri başarıyla tamamlamış bulunuyorum. İstenildiğinde, bazı tercüme Trados kullanılarak yapılmıştır.

Müşterilere işler kaynak doküman ile bire bir sayfa düzeni uyumlu olarak teslim edilmiştir.

2002 - Bugün

Serbest (Freelance) Çevirmen

Yazılı, ardıl ve eş zamanlı dahil olmak üzere, çeşitli tercüme bürolarıyla serbest çevirmen olarak çalışmış bulunuyorum.

İstenildiğinde, bazı tercüme Trados kullanılarak yapılmıştır.

Müşterilere işler kaynak doküman ile bire bir sayfa düzeni uyumlu olarak teslim edilmiştir.

2006 - 2007

Akademi Acil Durum Eğitim Ltd. Şti. Genel Müdür Yardımcısı olarak

Programlar ve Uygulamalar için eğitimler, pazarlama, satış ve servisler dahil olmak üzere tüm sorumluluk. Bu dönemde BSI İngiltere'den ISO 9001:2000 Kalite Sertifikası alınmıştır.

2001 - 2007

NET-EXİM A.Ş.

Yönetim Kurulu Başkanı olarak

Şirket, PABX sistemlerinin ve diğer Sekreter Sistemlerin ve telefon servisinin satış ve pazarlamasıyla başlamıştır. Kısa bir süre içerisinde, bir ABD firmasının temsilcisi durumuna gelerek telekomünikasyon sistemleri ve askeri sistemler için elektronik komponent ithalatını başlatmıştır. Yeni GSM operatörlerinin pazara giriş safhalarının başlangıcında, bu operatörler için Saha Araştırma hizmetlerini de yürütmüştür. Böylelikle başlangıçta yapılan yatırım iki yıllık bir süre içerisinde üçe katlanmıştır. 2000 yılından sonra, araç Takip Sistemleri ithal edilmiştir ve satılmıştır.

2000 - 2001

ÜNİVERSAL Ltd.

Genel Müdür olarak

Küçük PABX Sistemlerinin tasarımı, üretimi, satın alması, iç ve dış Pazar satışları ve servisleri dahil olmak üzere tüm sorumluluk.

Professional Background:

2007 - Today

Acil Tercume ve Bireklam Hizmetleri Tic. Ltd. Sti. As Full-Time Translator

Since April 2007, I have been working in this translation company and I have completed 150,000 characters weekly on average in different subjects, successfully.

As requested, some of the translations were performed by using Trados.

The jobs were delivered to the customers at full compliance with the source documents.

2002 - Today

Freelance Translator

I have worked with several offices as freelance translator including written, consecutive, and simultaneous.

As requested, some of the translations were performed by using Trados.

The jobs were delivered to the customers at full compliance with the source documents.

2006 - 2007

Akademi Acil Durum Egitim Ltd. Sti. As Assistant General Manager

Responsible for all operations including trainings, marketing, procurement, sales, and services of the Programs and Applications. During that period, the ISO 9001:2000 Quality Certificate was obtained from BSI UK.

2001 - 2007

NET-EXİM A.S.

As Chairman of the Board

The company started with the sales and marketing of PABX systems and Key telephone systems and telephone sets. In a short while, the company initiated the importation of electronic components for telecommunications systems and military communication systems being an official agency of a USA company. At the initial phases of the new GSM operators' introduction to the market, she also carried out Site Surveys for these operator companies. Thus, the investment made at the start paid back tripled in two years time. After the year 2000, Vehicle Tracking Systems were imported and sold.

2000 - 2001

UNIVERSAL Ltd.

As General Manager

Responsible for all including design, manufacturing, procurement, domestic and international sales and services of Small PABX Systems.

1982 – 2000

NETAŞ, NORTEL NETWORKS
NETAŞ, Nortel Networks şirketinin bir bağlı şirketidir.

Temmuz 82 – Mayıs 84

Araştırma ve Geliştirme
Donanım Ar-Ge Mühendisi olarak

Departman Müdürüne rapor ederek, PABX ve Kırsal sistemler için E&M Trunk Kartı ve Hoparlörü olanı dahil olmak üzere telefon setleri tasarlanmıştır ve verilen zamanın üçte bir süresinde üretime sokulmuştur.

Mayıs 84 – Nisan 85

Pazarlama
Ürün Uzmanı olarak

Kıdemli Müdüre rapor ederek, PABX ürünlerinin Teknoloji transferi teklifleri için, yatırım planı ve lisanslama dahil olmak üzere komple fizibilite çalışmaları yapılmış ve bunlar Pakistan ve İran ülkelerine sunulmuştur.

Nisan 85 – Mayıs 86

İşletmeler

Müşteri Hizmetleri Dept. Müdürü olarak

İmalat Mühendisliği Direktörüne rapor ederek, Türk Pazarına Dijital Santrallerin sunulmasıyla, ana şirketten bir uzmanın 6 ay süreyle yardımı alınarak bu yeni organizasyon kurulmuştur. Bunu neticesi olarak, departman çekirdek personel olarak mühendisten oluşan bir grup durumuna gelmiştir.

Mayıs 86 – Eylül 87

İşletmeler

Müşteri Hizmetleri Kıdemli Müdürü olarak

İmalat Mühendisliği Direktörüne rapor ederek, misyon sağlanmış olduğu için çok iyi yukarıdaki pozisyonun seviyesi için yükseltilmesi. Organizasyonun aşağıdaki 4 departman ile yeniden yapılandırılmasıyla kontrol alanı da genişletilmiştir: Bire bir Değişim, Değişiklik Yönetimi, Onarım ve İade ve Müşteri Hizmetleri Yedek Deposu.

Eylül 87 – Kasım 88

Müşteri Hizmetleri

Servis Pazarlama ve İşletmeler Kıdemli Müdürü olarak

Müşteri Hizmetleri Direktörüne rapor ederek, Montaj ve Servise Verme, Teknik Yardım Servisleri, Onarım ve İade, Bire bir Değişim ve Teknik Eğitim Grupları bir araya getirilerek yeniden yapılandırılmaya başlanmıştır. Yukarıdaki organizasyon yani ilave edilen departman ile geliştirilmiştir; Genişletilmiş Garanti Planı için Servis Pazarlama. Grup, müdürler, mühendisler ve teknisyenler ile 26 kişiye yükselmiştir.

1982 – 2000

NETAS, NORTEL NETWORKS
NETAS is a subsidiary of Nortel Networks.

July 82 – May 84

In Research & Development
As H/W R&D Engineer

Reporting to Department Manager, E&M Trunk Card for PABX and Rural systems and a family of telephone sets, including Hands free one, were designed and put into production within the one third of given time.

May 84 – April 85

In Marketing
As Product Specialist

Reporting to Senior Manager, Technology transfer proposals on PABX products with full feasibility studies including investment plan and licensing were prepared and submitted to Pakistan and Iran.

April 85 – May 86

In Operation
As Customer Service Dept. Mgr.

Reporting to Manufacturing Engineering Director, by the introduction of Public Digital Exchanges to Turkish market, this new organization was established with the help of 6 months consultancy of a Canadian expert from the mother company. Eventually the department became a group of 6 engineers as core personnel.

May 86 – September 87

In Operations
As Customer Service Senior Manager

Reporting to Manufacturing Engineering Director, level promotion of the above as the mission was established. The span of control was extended by structuring the organization composed of 4 departments: Like for Like Replacement, Change Management, Repair, Return, and Customer Service Depot of spares.

Sept. 87 – Nov. 88

In Customer Services
As Service Marketing & Operations Senior Manager

Reporting to Customer Services Director, the Installation and Commissioning, Technical Assistance Services, Repair and Return, Like by like Replacement and Technical Training groups were restructured to become a new directorate in the organization. The above organization has been enhanced by adding a new department; Service Marketing for Extended Warranty Plan. The group expanded to 26 managers, engineers, and technicians.

Kasım 88 – Eylül 89

Müşteri Hizmetleri

Müşteri Hizmetleri Direktörü olarak

Genel Müdür Yardımcısına rapor ederek, direktör seviyesine bir terfi ile yukarıdaki grupların sorumluluğu üstlenilmiştir. Yukarıdaki sorumluluklarla bu yeni direktörlük ve bu organizasyon bunun neticesi olarak 10 Milyon ABD doları satış bütçesini geçmiştir.

Eylül 89 – Ocak 92

Pazarlama ve Satış

Müşteri Hizmetleri Grup Direktörü olarak

Genel Müdür Yardımcısına rapor ederek, yukarıdaki grupların sorumluluğuna ilaveten, direktör seviyesine bir terfi ile Sistem Mühendisliği organizasyonun bir parçası durumuna getirilmiştir. Bu organizasyon, bunun neticesi olarak daha sonra şirket için toplam 22 Milyon ABD gelir sağlamaya başlamıştır. Bu süre içerisinde, PABX Servisleri, tecrübeli personelin Netaş tarafından cesaretlendirilmeleri ve desteklenmeleri sonucunda, Türkiye genelinde çok sayıda firmaları kurucuları durumuna getirilerek dış kaynaktan sağlanır olmuştur. Kontrol alanı Montaj ve Servise Verme, Sistem Mühendisliği, Servis Pazarlama + İşletmeleri, Eğitim ve İstanbul, Ankara ve İzmir PABX Servisleri bölgeleriyle toplam 450 kişiye ulaşmıştır.

Ocak 92 – Aralık 95

Uluslararası Pazarlama ve Satış

Grup Direktörü olarak

Başkana rapor ederek, şirketin stratejik büyüme planı doğrultusunda, ihracata önem verilmesiyle bağlantılıdır ve bu organizasyon yeniden yapılandırılmıştır. Çalışan sayısı 5'den 42'ye, ihracat yapılan ülkeler önceki 12 seviyesinden alınarak 22'ye artmıştır ve uluslararası satışlar başlangıç noktası 2,5 milyon dolardan 48 milyon dolara yükseltilmiştir. Bu süre içerisinde, Azerbaycan'da, Kazakistan'da ve Rusya Federasyonu'nda üç adet Ortak Girişim kurulmuştur. Bunun iki tanesinde kurucu yönetim kurulu üyeliği dört yıl boyunca sürdürülmüştür.

Aralık 95 – Kasım 97

Ürün Hattı Yönetimi

Grup Direktörü olarak

Başkana rapor ederek, ses ve transmisyon ürünlerine ilave olarak veri ürünlerine girmek üzere belirlenen yeni stratejinin hedefine ulaşılmıştır. Ayrıca, Silahlı Kuvvetler için iki yeni ürün geliştirilmiştir. Bunlar, şirketin geleceği açısından hayati ürünlerdir ve şirket için 20 milyon ABD doları seviyesinde ciddi bir yeni gelir kaynağı oluşturmuşlardır. İlave olarak, yıllık 10 milyon ABD doları tutarında yazılım geliştirilmiş ve ana şirket Nortel Networks'e geriye satılmıştır.

Nov. 88 – Sept. 89

In Customer Services

As Customer Services Director

Reporting to Assistant General Manager, the responsibility of the above groups was taken over following a promotion to director level. This new directorate with the above responsibilities and this organization eventually reached the sales budget exceeding \$10 Million USD.

Sept. 89 – January 92

In Marketing & Sales

As Customer Services Group Director

Reporting to Assistant General Manager, in addition to the responsibility of the above groups, the Systems engineering became a part of the organization following a promotion to group director level. This organization has formed a total revenue stream of \$ 22 Million USD to the company eventually. Within this period, the PABX Services were outsourced by establishing several countwide companies with the experienced staff encouraged to become the founders with Netaş support. The span of control was Installation, Commissioning, Systems Engineering, Service Marketing + Operations, Training and PABX Services with regions in Istanbul, Ankara, and Izmir with total 450 headcount.

Jan. 92 – Dec. 95

In International Marketing & Sales

As Group Director

Reporting to the President, as a strategic growth plan of the company, emphasize was given to the exports and this organization was restructured. The headcount increased from 8 to 42, countries of exports exceeded 22 from the earlier 12, and international sales reached to \$ 48 million USD from \$ 2.5 million USD start value. During this period, three Joint Ventures were established in Azerbaijan, Kazakhstan, and Russian Federation. In two of those, the founder board member position was held for four years.

Dec. 95 – Nov. 97

In Product Line Management

As Group Director

Reporting to the President, the new strategy to move into data products in addition to the voice and transmission products was achieved. In addition, two new products were developed for Military. These were vital for the future of the company and formed a serious revenue stream to the company at the order of \$ 20 million USD. In addition, \$ 10 million USD annual worth of software was developed and sold back to the mother company Nortel Networks.

Kasım 97 – Temmuz 00

Müşteri Hizmetleri

Grup Direktörü olarak

(Toplam Kalite Yönetimi dahil olmak üzere)

Başkana rapor ederek, grup Kalite Grubunu da içersine alacak şekilde yeniden yapılandırılmıştır. Bu dönem içersinde Avrupa Kalite ödülü alınmıştır. Ayrıca, tecrübeli personelin Netaş tarafından cesaretlendirilmeleri ve desteklenmeleri sonucunda, İstanbul'da ve Ankara'da yerleşik iki şirketle montaj ve servise verme dış kaynak kullanımına geçirilmiştir.

1982 – 1982

İES, İstanbul Elektronik Sanayi – İstanbul

Danışman olarak

Genel Müdüre rapor ederek, hem Türkiye Pazarı için hem de İhracata yönelik amplifikatörler tasarlanmıştır ve üretilmiştir.

1981 – 1982

Türkiye'de erkekler için mecburi olan Askerlik Hizmeti kısa dönem olarak Deniz Kuvvetlerinde ve Kara Kuvvetlerinde tamamlanmıştır

Deniz Kuvvetlerinde 18 ay olarak başlanan Askerlik Hizmeti daha sonra, o devirde Elektrik Mühendisleri için gereken 4 ay olarak Kara Kuvvetlerinde tamamlanmıştır.

1980 – 1981

UPAŞ, Uşak Elektro-porselen Sanayi - USAK Onarım Ve Bakım Müdürü olarak

Genel Müdüre rapor ederek, üretimi tamamen durmuş olan fabrika 9 teknisyenle birlikte ve inşaatı tamamlanmış üretim yapmak için komple onarılmış ve bakımı yapılmıştır.

1979 – 1980

PTT, Araştırma Laboratuvarı - İstanbul Yüksek Frekanslı Radyo Ekipmanı üzerine Araştırma Mühendisi olarak

Bu pozisyonda, Departman Müdürüne rapor ederek, Master Grup Transmisyon Sistemlerinin yüksek frekans bant geçen filtrelerin tasarımları yapılmıştır.

Nov. 97 – Jul. 00

In Customer Services

As Group Director

(Including TQM responsibility)

Reporting to the President, the group was restructured to include Quality group. The European Quality Award was received in this period. In addition, the installation and commissioning were outsourced by establishing two companies Istanbul and Ankara based with the experienced staff encouraged to become the founders with Netaş support.

1982 – 1982

İES, İstanbul Elektronik Sanayi - İstanbul

As consultant

Reporting to General Manager, the amplifiers have been designed and produced both for Turkish market and exporting abroad.

1981 – 1982

Short term Military Service in Navy and Army being Compulsory for Male in Turkey

Started in Navy for 18 months and completed in Army on 4 months as it was required for Electrical engineers at the time.

1980 – 1981

UPAŞ, Uşak Elektro Porcelain Industry - USAK As Maintenance and Repair Manager

Reporting to General Manager, the factory that was stopped production was completely repaired and maintained for efficient manufacturing with a staff of 9 technicians.

1979 - 1980

PTT, Research Laboratory - Istanbul As Research Engineer on High Frequency Radio Equipment

In this position, reporting to Department Manager, Master group Transmission Systems' high frequency band with filters were designed.

Bilgisayar Bilgisi: * Microsoft Windows 95/98/XP/Vista
* Word – Excel – Powerpoint
* FineReader, Trados,
* Çok çeşitli Resim Editörleri

Computer Literacy: * Microsoft Windows 95/98/XP/Vista
* Word – Excel – Powerpoint
* FineReader, Trados,
* Various Picture Editors

Eğitimler Programlarından Bazıları:

- Ana Konular (Teknik olmayan)
- Raporlama Teknikleri
- Etkili Sunum Becerileri
- Pazarlamacı Olmayanlara Pazarlama
- Servis Satar
- Finansal Olmayan Yöneticilere Finans
- Ana Müşterilere Satış
- Yaratıcı Düşünce
- Müşteri Tarafından Sürülen Dağıtım

Stratejileri

- Yönetim Liderlik Formu

Hobiler:

Yüzme, yelken, balık avlama, seyahat, müzik dinleme, tiyatro, Rotary (eski), Okuma (filozofi ve psikoloji), yayınlar (Newsweek, National Geographic, Telecoms) ve Internet

Some of the Training Programs:

- Main Topics (Non-Technical)
- Reporting Techniques
- Effective Presentation Skills
- Marketing For Non-Marketers
- Service Sells
- Finance For Non-Financial Managers
- Selling To Key Account
- Creative Thinking
- Customer Driven Distribution Strategies

- Management Leadership Formu

Hobbies:

Swimming, sailing, fishing, traveling, listening to music, theatre, Rotary (Former), Reading (philosophy and psychology), publications (Newsweek, National Geographic, Telecoms) and Internet