



Kurum : Işık Üniversitesi
Başlık : Z - Kariyer Hikayeleri | Bölüm: 1 - "Bilişim
Sektöründe Satış ve Pazarlama" Miray Teke, IR'20
Konuşmacılar : Prof. Dr. Serhat KOLOĞLUGİL, Miray TEKE
Video Adresi : <https://youtu.be/y3VzAWK8eUc>
Yayın Tarihi : 27.05.2022



Serhat Koloğlugil: Herkese merhaba, ben Serhat Koloğlugil, Işık Üniversitesi İktisadi, İdari ve Sosyal Bilimler Fakültesi Dekanım. Bugün yeni bir seriye başlıyoruz: Z Kariyer Hikâyeleri. Serinin amacı üniversiteyi yeni bitirmiş mezunların kendi kariyer hikâyelerine referansla üniversite öğrencilerine, lise öğrencilerine bir perspektif sağlayacak, onlara gelecekle ilgili belki ilham verecek bir içerik oluşturmak. Doğru kariyer planlamanın çok boyutu var; akademik birikim, kuramsal birikim kadar gerçek hayat dinamikleri, gerçek hayat deneyimleri de çok önemli. Yaptığınız stajlar, kurduğunuz ilişkiler, tanıdığınız insanlar dolayısıyla çok boyutlu bu süreci en baştan itibaren planlı bir şekilde yürütmek gerekiyor. Ayrıca farklı sektörlerde, farklı alanlarda dünya nereye gidiyor bu trendleri takip etmek çok önemli. Biz bu programda tüm bu konulardan öğrencilere fayda sağlayacak bir içerik sunmak istiyoruz. Eğer bu amaca ulaşırsak bu bize mutluluk verecek. Bugünle ilgili olarak ayrıca beni mutlu eden bir nokta daha var. Bu vesileyle ben aynı zamanda eski öğrencilerimi de burada konuk ediyorum. Bugünkü konuşumuz Sevgili Miray, Miray hoş geldin.

Miray Teke: Hoş bulduk Hocam.

Serhat Koloğlugil: Öncelikle çok teşekkürler davetimizi kabul ettiğin için. Miray 2020 Uluslararası İlişkiler mezunumuz. Şu anda Turkcell' de Kurumsal Satış Bölümünde uzman olarak çalışıyor. Miray'la birlikte iletişim sektörünü konuşacağız, iletişim sektöründe kariyer yapmayı konuşacağız daha da spesifik olarak iletişim sektöründe pazarlama kariyerini konuşacağız. Miray, şöyle başlayalım istersen hemen kısaca bugün geldiğin pozisyon, nasıl bir süreçten geçtin, neler yaptın kısaca özetler misin bizim için?

Miray Teke: Üniversitedeyken staj yapmıştım, mentoring programına katılmıştık. Orada Gülsüm Akşit'le birlikte, Gülsüm Akşit benim aynı zamanda mentorum oldu. Orada katıldığımız bir seminerde tanıştığımız bir kişi vasıtasıyla yani staj programına kabul almıştım. Orada da ilk tecrübem aslında marketing kısmı daha sonrasında OSD Hosting diye web sitesi düzenleyen bir şirkette web sitesi üzerine bir stajım oldu uzun dönem. Daha sonra o üniversite sonda artık 4. sınıfta tam zamanlıya yakına döndü. Böyle bir tecrübem olduktan sonra 2020 yılında mezun olduğumda Turkcell' in açtığı iş başvurularına başvurduğum. Kabul aldım daha sonrasında bunun en önemli kabul almamın en önemli sebebi üniversite de okurken aynı zamanda da staj deneyimim oldu.

Serhat Koloğlugil: Burada aslında şimdiden çok önemli, birkaç önemli nokta var aslında benim de altını çizmek istediğim. Öncelikle bir mentor programından bahsediyorsun.

Miray Teke: Evet.

Serhat Koloğlugil: Üniversitede öğrenciyken bir mentorluk programına katıldın üniversitenin düzenlediği ve o program sayesinde mentorluk senin aslında kariyerini birlikte yavaş yavaş oluşturmaya başladınız ve mentorluğun üzerinden bu iletişim sektörüne girdin aslında değil mi?

Miray Teke: Evet, aynen öyle oldu. Bu konuda da işte world of marketing yapan bir firmada Bosch, Royal, Migros, Profilo gibi şirketlerle tanışma imkânı edindim. Üniversitede de aynı zamanda sosyal olduğumdan dolayı kulüplerle aktif olduğumdan dolayı İşletme Ekonomi Kulübü olsun, Matematik Kulübü, Radyo Kulübü gibi birçok kulüpte de aktiftim. Bu kadar kişi tanımak hem okulda da staj yaptım. Yazın işte başvurular olduğunda başvuru adaylarını karşılayan bir öğrenci takımı vardı.

Serhat Koloğlugil: Sen aslında iletişim kariyerine öğrenciyken başlamışsın.

Miray Teke: Aynen.

Serhat Koloğlugil: O süreçte ve sanırım o sektördeki insanları da yine bu staj döneminde tanımaya başlamışsın, mentorlukten bahsettin. Üniversitelerdeki bu tarz programlar çok değerli çünkü gerçek hayat tecrübesi olan, o alanda kariyerini belli bir noktaya gelmiş bir kişi seni yönlendiriyor bu çok değerli. Üniversite öğrencisiyken staj yaptım, dedin ve hatta sanırım son yılda tam zamanlı olarak ta yavaş yavaş çalışmaya başladın.

Miray Teke: Evet.

Serhat Koloğlugil: Bu çok aslında ideal bir gelişme en nihayetinde geldiğin nokta bu açıdan çok güzel. Peki, Sevgili Miray şunu merak ediyorum. Şu anda yaptığın iş yani iletişim sektöründe kurumsal pazarlama nedir kısaca anlatır mısın bize?

Miray Teke: Yani şöyle aslında satış tarafındayım Turkcell tarafında ama entegre ürünleri dediğimiz hem böyle teknolojik ürünler Turkcell'in hem de pazarlama kısmı marketing kısmında olan kendi inovans ürünleri var. Onların satışı ve yönetimiyle ilgili ben de destek sağlıyorum. Pazarlama iletişimi pazarlama alanı 360 derece gerçekten çok fazla yönü olan bir yer. Burada işte ben işin içine tamamen girince ve büyük bir şirkette çalışmaya başlayınca aslında bu işin ne kadar büyük olduğunu tam anlamıyla kavradım. Hem programlama kısmı var hani kodlama kısmı ya da programlama kısmına devam edebilirsiniz ilgi alanınız olan ya da marka iletişim yönünden ilerleyebilirsiniz ya da işte hem satışı içeren benim yaptığım marketing satışı içeren ürünlerin satışı içinde marketing ürünlerinin sağlam şekilde bilmeniz gerekiyor, kendinizi onunla eğitebilirsiniz.

Serhat Koloğlugil: Bu nokta çok önemli kısaca araya girmek isterim. Bu şu demek aslında bugünün teknolojilerini takip etmek sadece mühendislik veya teknik alanlarda okuyan öğrenciler için bir zorunluluk değer. Örneğin senden, senin hikâyenden yola çıkacak olursak bu alanda bir pazarlama kariyeri düşünüyorsa eğer bir öğrenci oradaki teknolojik trendleri bilmesi gerekiyor. Çünkü tüm o süreçlerin pazarlanması, o süreçleri anlamlandırması için bu bilgiye ihtiyaç var sanırım.

Miray Teke: Tabii, uçtan uca hepsini mutlaka bir fikri olması gerekiyor daha sonrasında da hangi alana gitmesiyle ilgili bir karar vermesi gerekiyor. Programlama mı yapmak istiyor, diğer taraflara mı yönelmek istiyor bununla ilgili bir karar vermesi gerekiyor.

Serhat Koloğlugil: Bir de kendini geliştirme süreci tabii üniversiteden sonra devam ediyor. Bu da çok önemli bir mesaj aslında yine senin anlattıklarından çıkarttığım dedin ya programlama alanına gidebilir, marketing alanına gidebilir. Bu perspektifle aslında hayat bakmaya devam etmeleri gerekiyor. Eğitim okulla beraber bitmiyor. O bir background veriyor elbette insana ama çalışma hayatı da aslında aynı zanda bir kişisel gelişim hayatı, yaşam boyu öğrenme dedikleri süreç bu.

Sanırım işin içinde teknoloji olduğunda iletişim sektörü gibi bu işler belki biraz daha keyifli hale gelebiliyor. Peki, iletişim sektörüyle alakalı olarak neler söyleyebilirsin? Buradaki bu alanda bir kariyer planlayan hem bunu genel olarak iletişim sektörü için soruyorum hem de pazarlama açısından soruyorum. Bu alanda kariyer planlayan bir üniversite öğrencisini ne bekliyor, nasıl bir çalışma ortamı bekliyor?

Miray Teke: Eğer ki iletişim sektörüne girecekse öncelikle sosyal olmasını tavsiye ederim. Aslında üniversitede yaptığınız her şey daha sonrasında size bağlanıyor bir şekilde. İşte kulüplerde aktif olması, insanlarla olan iletişimi iletişim sektörü için önemli. Çünkü müşterilerinizle karşı karşıya geldiğinizde müşteri yönetimi çok önemli bu kısımda. Hani müşteri yönetimi yapabilecek, insan ilişkileri “Nasılsın ?” işte nasıl konuşmaya girilmeli, neler olmalı. Bunlar zaten dersle verilecek şeyler değil ama işe alırken de mutlaka İK’cılar bu konuda önem veriyorlar ve bekliyorlar.

Serhat Koloğlugil: Bu şu demek sanırım özellikle iletişim sektöründe bir kariyer planlıyorsa bir üniversite öğrencisi bu aslında her sektör için geçerli ama iletişim sektöründe belki özellikle altını çizebiliriz bu alanda üniversite yıllarından staj yapmaya başlaması lazım ve bu bahsettiğin insan ilişkileri boyutunu geliştirmesi lazım. Bir de ayrıca bugünün dünyasının teknolojik gelişmelerini takip etmesi herhalde bir avantaj olur.

Miray Teke: Şöyle çok iyi Podcastler var. Hem hani yabancı dilde İngilizcesi varsa dünyayı takip eder, günlük rapor veren Podcastler var. Aynı zamanda Türkçe var. Teknolojik dergiler takip edebilir, Youtube’dan takip edebilir,

Serhat Koloğlugil: Bunlar çok güzel öneriler aslında Miray. Şunu söylüyorsun aslında bugünün teknolojilerini takip edecek aslında eğer o motivasyon varsa kişide dediğin gibi Podcast programları var, çok iyi yayınlar var. Hem basılı yayınlar var, internet zaten orada çok iyi bilgiler var. Bu güzel bir öneri, peki, bir sorum daha olacak. Sen uluslararası ilişkiler bölümü mezunusun. İdari bilimlerin biliyorsun kendine has farklı farklı tarafları var. Örneğin iktisat eğitimi biraz daha kantitatif bir eğitimidir, matematik tarafı kuvvetli bir eğitimidir. Daha soyut bir seviyede analiz yapmayı öğretir. İşletme eğitimi biraz daha somuttur. Bir kurumun, bir organizasyonun farklı yönetsel süreçlerini orada çalışılır. Uluslararası ilişkiler eğitimi sözel bir eğitimidir. Toplumsal dinamikleri, uluslararası dinamikleri analiz etmeyi öğrenciye öğretir. Sen bir de bu uluslararası ilişkiler perspektifini kantitatif matematiksel bir perspektifte kattın. O hikâyeyi anlatsana biraz?

Miray Teke: Ben üniversiteye ilk girdiğim de kayıt olduğum üç tane kulüp vardı. İlk Matematik Kulübüne kayıt olmuşum, daha sonra Satranç Kulübü üçüncüsü de Radyo Kulübüydü. Matematik Kulübünde nasıl matematik dünyasından takip ediyordum, teorik matematiğe ilgim vardı. Normalde matematik kulübünde 5-6 kişi, 10 kişi olur ki biraz daha şey derler sıkıcı görülen tarafta ben çok severek girmiştim. Orada çok iyi arkadaşlıklar edindim. Çok iyi projeler yaptık daha sonrasında kulüp başkanı beni tavsiye etmişti ama ben sadece uluslararası ilişkiler öğrencisi olarak hani hobi gibi kulübe devam ediyordum sadece. Orada Banu Hoca’nın da desteğiyle kulüp başkanlığı yaptım. Orada da işte MIT’nin bir projesi vardı. MIT’nin işte Hazine Avı Projesi’nde de 2-3 sene başında bütün okulu içeren seminerler ondan sonra aynı zamanda bu hazine avını gerçekleştirmiştik.

Serhat Koloğlugil: Deniz Hoca düzenledi galiba kampüste öyle hatırlıyorum o hazine avı serüvenini.

Miray Teke: Evet evet Banu Hoca ilk sene destek olmuştu Deniz Hoca’yla birlikte yaptılar. Daha sonrasında Banu Hoca çok yoğun olduğundan dolayı Deniz Hoca’yla birlikte ilerledik. Deniz

Hoca'nın da tabii ki çok büyük katkısı var o konuda beni cesaretlendirdi. Ben de devamlı yönetime gidip üniversitenin de çok katkısı var. Çünkü 2-3 gün kalınıyor, odaların ayarlanması lazım bir sürü masraf var. Ben devamlı yönetime gidip sunum yapıyordum bunun olması gerek diye.

Serhat Koloğlugil: İletişim kariyerine sen aslında orada başlamışsın ikna sürecine. Çok güzel üniversite hayatının, kampüs hayatının zaten güzelliği de burada. Akademik derslerin dışında öğrencilere kattığı değerler çok önemli. Peki, uluslararası ilişkiler eğitimi şimdi sözel bir bölüm biraz daha belki insan ilişkileri, toplumsal ilişkiler perspektifinden yaklaşmak gerekir. Sen nasıl bir katkı sağladığını düşünüyorsun bugün yaptığın işe referansla soruyorum bunu?

Miray Teke: Yani ilk önce üniversitemin şöyle bir katkısı olduğunu söylemem gerekiyor. Diğer üniversitelere nazaran Işık Üniversitesi Uluslararası İlişkiler öğrencilerine ciddi bir matematik, istatistik ve ekonomi bilgisi veriyor. Bununla birlikte farklı disiplinlerle harmanladığınızda kendi yaptığımız bölümü bu şekilde olduğu zaman daha iyi yaratıcı oluyorsunuz ve daha iyi kendinizi buluyorsunuz aslında. Uluslararası İlişkilerin bana katkısı çok iyi hocalarla gerçekten eğitim aldık. Dünya perspektifimiz dünyayı takip etme aslında bu teknoloji benim hobim sevdiğim için ne olursa aslında hangi gözden hangi vizyonla bakabileceğimizi aslında ben uluslararası ilişkilerden öğrendim.

Serhat Koloğlugil: Yine çok önemli bir şey söylüyorsun. Derslerin öğrenciye kattığı aslında o içerik bilgisi değil sadece dünyaya bakıştan bahsettin dünyaya hangi gözle bakmalıyız? Aslında benim başta söylediğim konuyla çok paralel dünya nereye gidiyor? Çünkü o trendleri gördüğün ve anladığın vakit kendini o trendlere göre konumlandırmaya başlıyorsun dolayısıyla bu gerçekten çok önemli. Üniversite eğitime salt belli başlı teknik bilgilerin öğrenildiği bir süreç olarak bakmamak lazım! Üniversite, gerçek üniversite eğitimi bunun çok ötesinde senin aslında söylediğin bunun çok güzel bir örneği. Peki, bir soru da şu: Hem uluslararası ilişkiler düşünen öğrenciler için bunu söyleyebiliriz hem de senin alanında kariyer yapmayı düşünen öğrenciler için bunu söyleyebiliriz. Önerilerin ne olur Miray? Bugün diyelim ki bu sene üniversite 1. sınıfa başlayacak bir öğrenci önünde 4 sene var eğer İngilizce hazırlık okuyacaksa 5 sene var. Bu 4 seneyi, 5 seneyi nasıl geçirmesini tavsiye edersin?

Miray Teke: İlk önce tebrik ediyorum. Belli bir zorlu sınav sürecinden çıkmış olacak. Üniversitede sevdiği şeyleri yapmaya vakti olacak her zaman bunlar da mezun olduğunda katkısı olacaktır. Hem derslerine tabii ki ilgi göstermesi önemli hem de diğer taraftan boş zamanlarını eğlendiği şeyleri yaparken de bir seçim yapması önemli. Kulüpler olabilir, dans olabilir. Dans Kulübümüz çok aktifti hatırladığım kadarıyla. Yani daha sonrasında hepsi harmanlanıp ona bir ışık tutacaktır. Hani bir düşünsün, kulüpleri mutlaka bir değerlendirsin daha sonrasında da mutlaka staj programına katılmasını tavsiye ederim. Özellikle 1. sınıftan sonra bir staj programına katılsın. Birkaç yer denesin 2-3 ay işte yazın gitsin. Mesela ben mentorluk programındayken Gülsüm Hanım şey demişti. Çok yoğun bir dönemimdeydim ekstradan fazladan ders almıştım ve üzerine staj almayı düşünüyordum. Ben bir ay boyunca bu dönem çok yoğun acaba almasam mı çünkü en yoğun olduğum dönemde aldım ben stajımı. Gülsüm Hanım şey demişti yani mentorum "Miray yapabilirsin, sen şu an bunu yapabilirsin, gençsin"

Serhat Koloğlugil: Çok iyi bir yönlendirme, çok değerli yönlendirme.

Miray Teke: Ciddi bir program yap ve bunu başar, demişti. Gerçekten iyi ki o dönem yapmışım çünkü her dönemin farklı getirileri var, sorumlulukları oluyor.

Serhat Koloğlugil: Evet, doğru bir zaman yonetiimiyle aslında hem derslerini hem de stajını birlikte yurutebildin. 1. sınıftan itibaren yavaş yavaş bu tarz staj deneyimlerini yasaması cok onemli gercekten oğrencilerin. Staj basvurusu bile kendi icerisinde cok onemli bir deneyim. Red olabilir hic onemli değil. Cunku 4. 5. bir sekilde surec devam ettiğinde sonuca ulasacaktır. Bunlar gercekten cok onemli mesajlar. Bir de biraz once soylediğin konu da bence onemli bir genel bir formasyon vermesi eğitimin. Biraz matematik perspektifi, iktisat perspektifi elbette ki uluslararası iliskiler orneğinde sosyal dinamiklerin, dunya trendlerinin analizi boyle butunselci bir yapıyla aslında konuya bakmak cok faydalı olacak. Peki, biraz daha simdi senin yaptiğin isle ilgili konuşmak istiyorum. Cunku bu alanda bir kariyer planlayan oğrencilerin kafalarında soru isareti olabilir. Simdi tabii, pazarlamanın kendine has bazı dinamikleri var ve iletisim sektorundeki pazarlamanın da daha ozel bazı noktaları var. Demin konuştuğumuz gibi teknolojik trendler burayı biraz daha acmak isterim seninle Sevgili Miray. Bu alandaki bir calisan, bir satıs veya pazarlama, nasıl surec̄ler var bir gunluk hayatta bu alanda calisan birinin yaptıkları isler neler aslında biraz daha detaylandırılmı mı burayı?

Miray Teke: Turkcell' de daha oncesinde bir Ar-Ge kimliğimiz var. Onlar urunu gelistiriyorlar daha sonrasında en son asamasında urun piyasaya cikmadan once biz eğitimini alıyoruz. Ciddi bir eğitimden gectikten sonra -her urun icin mutlaka bir eğitim alıyoruz- daha sonrasında onunla ilgili bir sinava girip eğitimimiz bittikten sonrasında da mushterilerimize bu urunlerle ilgili bilgi veriyoruz. Yani teknoloji tarafında, satıs tarafında soyle soyleyebilirim urunlere bilginiz de, urunlere olan bilginiz de onemli. Urunleri bilmek icin de teknolojiyle ilgili tabii ki bilgi sahibi olmalısınız.

Serhat Koloğlugil: Yani bu alanda satıs, pazarlama kariyeri dusunen bir oğrencinin sadece satıs ve insan iliskileri birikimi değil aynı zamanda yine aynı konuya geliyoruz teknoloji birikimi gerekli. Yani o kurumun, o firmanın urettiği teknolojiyi de bilmesi bunun icşelleştirilmesi ve o paylasımın mushterinin hangi sorununu nasıl cozebileceğini, nasıl bir değer yaratacağını icşelleştirerek anlatabilmesi lazım. Bu noktada şu da cok onemli sen de demin soyledin, teknoloji şirketleri, tum bu sektor cok hızlı değişiyor. Orneğin Microsoft bile bugun artık cok standart bir yazılım firması değil. Buyuk veri, yapay zekâ, cloud computing cok daha geniş bir yelpazede aslında hizmet sunuyorlar. Elbette ki tum bunların arkasında bir kod var, bir yazılım var, ama bugun artık Microsoft sadece yazılım ureten bir firma değil keza mobile operatörler de oyle artık sadece iletisim sağlayan bir yapıda calışmıyorlar cok daha genel bir perspektiften bir bilişim firması olarak aslında kendilerini konumlandırıyorlar. Senin de anlattıkların tam bu çerceveye oturuyor. Teknoloji gelistiriyorlar, urun gelistiriyorlar bir ekip ve siz de bunların paydaşlar, mushterilerin hangi sorunu nasıl cozulebilir bunu anlatıyorsunuz. Bu gercekten onemli bu alanda kariyer dusunen oğrenciler icin aslında gercekten onemli sonucllar var cikartılacak. Peki, şunu sana sorsam Sevgili Miray, teknoloji sektorunu dusundugunde gelecekle ilgili olarak cunku bugun orneğin liseye baslayan veya universiteye baslayan oğrenciler 5 sene, 10 sene sonra bu sektörde calışmaya baslayacaklar ve dediğin gibi ozellikle teknoloji alanda, iletisim alanı cok hızlı değişiyor sen hangi trendleri goruyorsun veya hangi alanlarda teknoloji satışı dusundugun vakit hangi alanların nispeten onunun daha acık olabileceğini dusunuyorsun? Yani şimdiden bir lise oğrencisi, bir universite oğrencisi bu konuda eğer bir kariyer dusunuyorsa hangi konularda, hangi alanlarda kendisini gelistirmeli?

Miray Teke: Teknoloji kısmında bu odeme sistemleri daha da gelişecek. Artık para değerleri kısmında yani boyle bankalar yani Starbucks bile şu an dunyanın en buyuk bankalarından biri. Bu daha da gelişecektir. Zaten coğu firmada bununla ilgili atılım yapıyor goruyoruz. Bunun dişında teknolojiyle ilgili ya da satışla ilgili ilerlemek istiyorlarsa kodlama da her alanda var. Yani sadece kodlamayı muhendisler yapmalı gibi dusunmemek gerekiyor. Yani basit olarak, basic olarak bazı kodlama şeylerini oğrenmek her konu da karşımıza bir artı olarak cikabilir.

Serhat Koloğlugil: Çok önemli bir nokta hemen araya gireyim. Temel bir okuryazarlıktan bahsediyorsun. 20. yüzyılda matematik neyse 21. yüzyılda kodlama artık o noktaya geliyor. Yani kodlama öğrenmek temel kodlama bilgisi sadece mühendislerin, yazılımcıların, bilgisayar mühendislerinin öğrenmesi gereken bir yetkinlik değil. Alanı ne olursa olsun özellikle bir teknoloji firmasında bir kariyer planlıyorsan, işletme okudun, iktisat okudun, uluslararası ilişkiler okudun, psikoloji okudun ve bu alanda bir kariyer planlıyorsun temel kodlama bilgisi, bir kodlama dilini bir Python gibi örneğin ki bunu öğrenecek çok kaynak var yeter ki motivasyon olsun kişide bu gerçekten çok önemli. Ödeme sistemlerinden bahsettin artık şirketler bir anlamda finans kurumu gibi çalışıyorlar kendi ödeme sistemlerini kuruyorlar. Bu alanda da teknolojiler çok hızlı geliyor, cep telefonu bazlı uygulamalar çok hızlı geliyor. Bu gerçekten teknolojinin ilerleyeceği alanlardan bir tanesi peki, yavaş yavaş toparlayabiliriz Miray. Bu kısa sürede çok temel aslında konulara değindin ve çok önemli mesajlar verdin. Çok teşekkür ederiz. Son son olarak ben şunu sana sormak isterim. Biraz konuşmuştuk gerçi bir üniversite öğrencisi kariyer planlamasını yaparken kendi networkünü kurarken nasıl bir stratejiyle ilerlesin? Çünkü işin bir mesleki tarafı var, dünyayı takip etmek, teknolojiyi takip etmek ama bir de senin bahsettiğin gibi bir mentorle birlikte çalıştığını söyledin örneğin bunun hangi açılardan sen faydasını gördün, nedir buradaki esas önem?

Miray Teke: Şimdi çoğu üniversite öğrencisinin yol haritası çok net değildir. Benim bile tecrübelerimle birlikte daha iyi şekilleniyor. Aslında burada şunu söyleyebilirim yani yol haritası değil siz direkt beklemeden kendinizi bir atın önemli olan kısmı bu. Çünkü ben de biraz böyle garanticiyimdir. O yüzden burada size yol gösterecek birinin olması, doğru kişinin olması çok önemli. Mentor programlarının bu konuda çok çok faydası oldu. Neden? Biz bir yol haritası çizdik. İlk önce beni tanıdı daha sonrasında SWOT analizi yaptık kendimle ilgili, sonra nelerden hoşlanıyorum, nelere ilgim var. Benim bile bilmediğim birçok şeye ilgim aslında şu şekilde bir sektöre aslında faydası olabilir miş. Satış tarafında olmak istiyorsunuz, ama hangi tarafa ilginiz var? Kozmetik sektörüne mi ilginiz var, teknoloji sektörüne mi ilginiz var? Bu şekilde ilerleyebilirsiniz. Bunu birisinin size göstermesi, ayna tutması gerekiyor.

Serhat Koloğlugil: Şimdi seni dinlerken tekrardan ben de düşündüm. Üniversitenin kurguladığı bu mentorluk programları gerçekten öğrencilerin kariyer planlamalarında ve onların hayatlarına, geleceklerine dokunmada gerçekten çok çok değerli bu da yine çok önemli bir sonuç. Peki, Miray çok teşekkürler.

Miray Teke: Ben teşekkür ederim Hocam.

Serhat Koloğlugil: Tekrardan seninle zaten haberleşiyoruz. Başarıların da bizi çok memnun ediyor, mutlu ediyor, gurur duyuyoruz. Çok teşekkürler.

Miray Teke: Ben teşekkür ederim Hocam.

*** Video burada sona eriyor. ***