

Türkkariyer'in Yönetim Kurulu Başkanı İlham Süheyl Aygül ile Bankacılık, Finans Sektörü, İş Başvurusu ve İşe Alım Teknikleri

Atılım Üniversitesi Kişisel Gelişim Topluluğu olarak 2008-2009 eğitim öğretim yılının ilk etkinliği olarak Türkkariyer'in Yönetim Kurulu Başkanı İlham Süheyl Aygül ile "Bankacılık ve Finans Sektörü ve İş Başvurusu, İşe Alım Teknikleri" ile ilgili keyifli bir röportaj yaptık. İlham Bey'in boğaza nazır ve ince bir zevkle dekore edilmiş olan ofisinde yaptığımız röportajdan Atılım Üniversitesi öğrencilerinin de oldukça faydalanacaklarını düşünüyoruz.



Merhabalar İlham Bey öncelikle bize biraz kendinizden bahseder misiniz?

Merhaba, 2007 yılında TURKKARİYER'i kurmadan önce 17 yıl bankacılık sektöründe üst düzey yöneticilik görevlerinde bulundum. Müfettişlikle başlayan yurt dışı ve yurt içinde yüzlerce teftişle süren kariyerime, çalıştığım piramitin farklı kademelerinde Marketing-Satış ağırlıklı olarak devam ettim. Sentezlerimi ve deneyimlerimi paylaşmak adına iki değerli ortağım ile TURKKARİYER'in temellerini attık. Cari konumda, İnsan Kaynakları alanında MBA programına devam ediyor, Mesleki Mentorluk ve Yönetici Koçluğu yapıyorum. Çeşitli üniversitelerde panellere konuşmacı olarak katılmakta ve 2009 ilik çeyreğinde yayınlamayı planladığım kitabımı hazırlamaktayım.

Türkkariyer için işverenle adaylar arasında bir katalizör (aracı veya yardımcı faktör) diyebilir miyiz?

İşle, iş arayan arasında önemli bir profes-

yonel köprü diyebiliriz. Doğru danışman şirketin ve sizi doğru anlayacağına inanacağınız yetkin danışmanın seçimi ve aranızda güçlü bir iletişimin kurulması doğru kariyer gelişimi için en önemli adımdır. TURKKARİYER referansıyla yapılan yönlendirmelerde Aday-Aracı-İşveren üçgenindeki dengeler en hızlı ve en rasyonel şekilde kurulmakta ve sonuç alınmaktadır. Tabii bu süreçlerimizde en temel kural 'Gizlilik'tir.

Genç arkadaşlara tavsiyem mülakata gittiklerinde kurum ve pozisyon hakkında araştırma yapmaları, kendi güçlü yönleri ve yetkinlikleri arasında pozisyon arasında korelasyon kurarak sevebileceği işi yapmaları konusunda kendileriyle ilgili objektif bir görüşe sahip olmalarının çok önemli olduğunu düşünüyorum.

Türkkariyer hangi banka ve finans şirketleriyle çalışıyor?

Yabancı sermayeli bankalar ağırlıklı olarak üzere 10 adet büyük banka, 15 adet finansal kuruluş ve reel sektörden finansman, pazarlama-satış, dış işlemler ve bilgi işlemleri alanında TURKKARİYER'e başvuran çok uluslu firmalara danışmanlık hizmeti veriyoruz. 10 milyon Euro'nun altında cirosu olan şirketlerle prensip olarak çalışmıyoruz.

Özellikle biz üniversite öğrencilerinin merak ettiği bir soruyu yönel-

mek istiyorum. Kimin hangi mevki için uygun olup olmadığını nasıl anlıyorsunuz yani elemeyi özellikle hangi kriterle dikkat ederek yapıyorsunuz?

Aradığımız adayları yetkinlik kriterlerine göre uygunlamamız sistem tarafından yapılan mekanik bir iş olup sadece birkaç saniye almaktadır. Ancak doğru kişinin doğru işte konumlandırılması ise ayrı bir sanat, tecrübe ve birikim gerektirmektedir. Piramitlerde uzun yıllar çalışmanın getirdiği hangi adayın piramitin hangi basamağında başanlı olacağı konusunda temel sahip olması gereken özellikleri, masanın diğer tarafında da bulunduğunuz için çok net tanımlayabiliyorsunuz. Bir çok danışmanlık firması ve bizim de bu konuda zaman zaman kullandığımız psikometrik testleri çok yararlı bulmadığımız için adaylara asgari 40 dakika ayırarak bu seans sürecinde Koçluk ve NLP tecrübelerimizi kullanarak yönelttiğimiz sorularla karar alma, analitik düşünme, inisiyatif kullanma, his dereceleri ve liderlik özelliklerini, kariyer hedefleri, planları ve paradigmasını analiz ederek kariyerleri için en doğru işaret levhası koymamız mümkün olabiliyor.

Bankacılık ve finans sektörüyle ilgilenmek isteyen arkadaşlarıma ne gibi tavsiyelerde bulunursunuz? Mülakat ve eleme sınavlarında dikkat etmemiz gerekenler neler?

Bankacılık ve Finans Sektörü ülkemizde kurumsallaşmanın zemininin en sağlam ve sağlıklı olarak oturduğu platform olarak öne çıkmaktadır. Bu bağlamda, söz konusu sektör yabancı sermayenin de en gözde sektörü konumundadır ve yatırımları en çok çeken sektör özelliğini korumaktadır. Söz konusu sektörün alan ve ürün gamının çok geniş olması (Finans,



Denetim, IT, Dış İşlemler, Satış, Pazarlama gibi her sektörde temel alanları barındırıyor olması) yurt içi ve yurt dışı imkanları, eğitim ve kişisel gelişim olanakları ile kariyerine başlangıç yapacak arkadaşlara şiddetle tavsiye ederim. Genç arkadaşlar finans sektöründe başlangıç yapmaları halinde, her aşamada ve her kademede reel sektörden sürekli bir nitelikli iş gücü talebi ile transfer teklifi almaları mümkündür. Ancak, reel sektörden ilk başlangıç yapmaları halinde ilerideki dönemde bankacılık sektörüne geçiş son derece kısıtlı olmakta, bu bağlamda profesyonel manevra kabiliyetlerini bir hayli daraltmaktadır.

Öncelikli olarak her alanı kucaklaması anlamında ilk tavsiyem Bankacılık ve Finans Sektörü'nde kariyerlerine başlamalarıdır.

Genç arkadaşların mülakata gittiklerinde kurum ve pozisyon hakkında araştırma yapmaları, kendi güçlü yönleri ve yetkinlikleri arasında pozisyon arasında korelasyon kurarak sevebileceği işi yapmaları konusunda kendileriyle ilgili objektif bir görüşe sahip olmalarının çok önemli olduğunu düşünüyorum.



Mülakatlarda 'K'cılar için adayın takısından kokusuna kadar her şey bir sinyal olarak addedildiği için genç arkadaşlara mülakatlarda özenli olmaları öneririm. Genç arkadaşlarımızın ne istedikleri konusunda kendilerini keşfetmeleri ve mülakat esnasında kararlı, ne istediklerini bilen, özgüvenli ve enerjileri yüksek bir profil çizmeleri halinde hiç bir mülakat da zorlanmayacaklarını düşünüyorum.

Hem Atılım Üniversitesi olarak hem de Kişisel Gelişim Topluluğu olarak İlham Bey'e bu keyifli sohbet için teşekkür ediyoruz.