

Evren Bal

Technologie-Führungskraft · Digitale Transformation und KI

evrenbal [at] gmail [dot] com · evrenbal.com · [LinkedIn](#)

Derzeit lebe ich in Kocaeli, Türkei. Ich bin offen für Remote- oder Hybridarbeit sowie einen Umzug.

Executive-Profil

Technologie-Führungskraft und CTO mit fast drei Jahrzehnten Erfahrung in Software, Systemen, Betrieb und Technologieführung. Wirtschaftsingenieur mit Stationen in Softwareentwicklung, technischer Mitgründung, Werksleitung, IT, Projektführung und digitalen Geschäftssystemen. Verbindet Geschäftsziele mit Technologiestrategie, Betriebsprozessen und Umsetzung, auch bei digitaler Kundengewinnung und der Umwandlung von Interessenten in Kunden.

Führungsansatz

Ausgangspunkt ist das Geschäftsproblem. Danach betrachte ich den gesamten Kundengewinnungsfunnel – vom Ursprung und ersten Kontakt über den Vertriebsprozess bis zum Ergebnis. Kunden-, Kampagnen-, CRM- und Betriebsdaten helfen, Reibungsverluste und Rückkopplungsmöglichkeiten zu erkennen. Die Maßnahme richtet sich nach dem Bedarf: Prozessgestaltung, Integration, Automatisierung, regelbasierte Software oder KI, wenn sie Mehrwert schafft. Bewertet wird sie anhand der Geschäftsergebnisse.

Ich sehe KI als eine von mehreren möglichen Maßnahmen zur Lösung betrieblicher Probleme. Technologie- und Softwareentscheidungen prüfe ich an der Umsetzbarkeit; Wachstum bewerte ich nicht allein anhand von Traffic oder Kampagnen, sondern anhand des Zusammenspiels von Produkt, Kundenerlebnis, Technologie und Betrieb.

Kernkompetenzen

Strategie und Transformation

Technologiestrategie · KI und digitale Transformation · Neugestaltung von Geschäftsprozessen

Geschäftsprioritäten in umsetzbare Technologie- und Prozessentscheidungen übersetzen. Erfahrung aus Engineering, Werksbetrieb, IT und Technologieführung in Entscheidungen zu Architektur, Integration, Automatisierung und KI einbringen und dabei mit internen Teams und externen Technologiepartnern zusammenarbeiten.

Plattformen und Betrieb

Software- und Systemarchitektur · Daten, Berichte und Entscheidungshilfen · Automatisierung und Integration

CRM und operative Systeme verbinden, um Leadbearbeitung, Kundenkommunikation, Zahlungsverfolgung, Finanzkontrolle und Managementberichte gemeinsam zu betrachten. Integration, Automatisierung und Analytics liefern Teams nutzbare Informationen und geben Führungskräften einen klareren Überblick über Abläufe, Leistungsabweichungen und Prognosen.

Digitales Wachstum

Digitale Kundengewinnung · CRM, Marketing- und Vertriebstechnologie · Kunden- und Patientenreisen · operative Abläufe

Kundengewinnung und Vertrieb als zusammenhängenden Weg betrachten: von organischen und bezahlten Kanälen über Websites, Landingpages, erste Antwort und Nachverfolgung bis zum Ergebnis. Marketingkontext mit Vertriebsgesprächen und CRM-Daten verknüpfen, damit Kundenfragen und Vertriebsergebnisse Verbesserungen anstoßen können.

Berufserfahrung

2022 – heute

CTO · Deputy General Manager, Information Technology

Vanity Cosmetic Surgery Hospital

Ich leite Technologievorhaben für digitale Kundengewinnung, Vertriebsprozesse und betriebliche Effizienz. Gemeinsam mit internen Teams und externen Partnern arbeite ich an Websites, Landingpages, CRM, Marketing-Automatisierung, Datenanalyse und digitalen Kontaktpunkten, einschließlich SEO- und Conversion-Systemen. KI unterstützt Lead-Klassifizierung, Vertriebsbeobachtung, Leistungsanalyse und Managementberichte. KI-gestützte Kommunikation über Website, WhatsApp und soziale Medien unterstützt Kundenkontakt, Informationsaufnahme, Beratung und Angebotserstellung. Verbundene Anwendungen decken Online- und Offline-Zahlungen, Finanzkontrolle und Prognosen über CRM- und Betriebssysteme ab.

2010 – 2022

Werksleiter · IT-Manager · Projektleiter

ARDEX Türkiye

Nach der Leitung von Werk und Produktion übernahm ich Aufgaben in IT-Management, Geschäftsentwicklung und Projektmanagement. Ich verantwortete lokale Technologiebedarfe und globale IT-Integrationen, entwickelte Web- und Intranet-Anwendungen und leitete Projekte an der Schnittstelle von Technologie, Marketing und Geschäftsabläufen.

Frühere Tätigkeiten

2008 – 2010

Full-Stack-Entwickler

Freelance

Wieder selbstständig zwischen zwei Positionen – unterschiedliche Softwareprojekte, überwiegend für das Web.

2005 – 2008

Technischer Mitgründer

PlusValue Research & Consultancy

Mitgründung und Leitung der IT – Entwicklung eines eigenen CMS und Blogs mit PHP/MySQL sowie einer Online-Plattform für Mystery Shopping und Befragungen mit Echtzeitberichten.

1998 – 2005

Freiberuflicher Entwickler

Freelance

Hier begann es – kommerzielle, persönliche und gemeinnützige Webprojekte mit unterschiedlichen Sprachen und Technologien.

Ausbildung

Wirtschaftsingenieurwesen

Marmara-Universität · Fakultät für Ingenieurwesen · 2005

Naturwissenschaften und Mathematik

Üsküdar Anadolu Lisesi · 1991–1998

Sprachen

Türkisch — Muttersprache

Englisch — B2 (GER)

Deutsch — versteht einen großen Teil gesprochener und geschriebener Kommunikation; heute nicht aktiv gesprochen