

MEHMET BAŞARAN

Uluslararası Büyüme, Stratejik Ortaklıklar ve Ekosistem Yöneticisi

hello@therealbasaran.com • [linkedin.com/in/mehmet.basaran](https://www.linkedin.com/in/mehmet.basaran) • therealbasaran.com • İstanbul, Türkiye

YÖNETİCİ ÖZETİ

Özel sektör, kamu, yükseköğretim ve girişimcilik alanlarında yirmi yılı aşkın deneyime sahip, uluslararası büyüme ve ortaklıklar yöneticisi. Türkiye ile Doğu Avrupa ve Orta Asya bölgesinde İngiltere Hükümeti adına on bir yıl doğrudan yabancı yatırım alanında görev aldı; 400'ün doğrudan yatırım projesini yönetti ve 125'in üzerinde şirketin İngiltere'de faaliyete geçmesine öncülük ederek 516 milyon sterlinin üzerinde yatırım ve 775'in üzerinde istihdam sağlanmasına katkıda bulundu. Operasyon modelini reaktiften ekosistem odaklı bir yaklaşıma taşıyarak genel performansı %37 artırdı; yeni fırsatların yaklaşık dörtte üçünü girişimciler, hızlandırma programları, üniversiteler ve risk sermayesi çevreleriyle kurduğu ilişkiler üzerinden üretti. Ekosistem odaklı yaklaşımın temelleri, daha önce görev yaptığı çokuluslu kurumlarda yürüttüğü uluslararası program yönetimi, paydaş yönetimi ve kurumsal ortaklık geliştirme sorumluluklarına dayanmakta. Halen Frontbenchers Limited'in Kurucusu ve Genel Müdürü olarak, farklı sektörlerden girişimci ve kuruluşlara uluslararası büyüme, pazara giriş ve stratejik ortaklık konularında danışmanlık veriyor.

TEMEL YÖNETİCİ YETKİNLİKLERİ

- Uluslararası Büyüme Stratejisi ve Pazara Giriş
- Stratejik Ortaklıklar ve Ekosistem Geliştirme
- İnovasyon Ekosistemi Geliştirme
- Doğrudan Yabancı Yatırım (FDI) Çekme
- Girişimci ve Yönetici Danışmanlığı
- Sınır Ötesi Kurumsal İşbirliği
- Sektörler Arası Paydaş Yönetimi
- Program Tasarımı ve Çok Paydaşlı Uygulama

ÖNE ÇIKAN BAŞARILAR

- İngiltere'de 125'in üzerinde onaylanmış pazara giriş projesi aracılığıyla 516 milyon sterlinin üzerinde doğrudan yabancı yatırım sağladı, 775'in üzerinde istihdam yaratılmasına katkıda bulundu
- 400'ün üzerinde nitelikli fırsattan oluşan uluslararası yatırım hattı kurdu ve büyüttü; bölgesel operasyon modelini reaktiften ekosistem odaklı bir yapıya dönüştürerek performansı %37 artırdı.
- Fırsatların yaklaşık %75'ini, gelen taleplerin karşılanması yerine girişimciler, hızlandırma programları, üniversiteler ve risk sermayesi çevreleriyle kurulan doğrudan ilişkiler üzerinden üretti.
- UK Technology Investment Conference etkinliğini tasarlayıp, katılımcı sayısını 170'ten 1.000 seviyesine çıkardı; etkinliğin, İngiltere - Türkiye arasındaki en büyük ikili teknoloji platformlarından biri haline gelmesini sağladı.
- Türkiye için Londra Teknoloji Haftası ulusal delegasyon modelinin kuruluşuna destek oldu; yıllık katılımın 100'ün üzerinde şirket ve ekosistem paydaşına ulaşmasını sağladı.
- 20 kişilik bir ekip kurup yönetirken departman satışları yaklaşık üç katına çıkarttı.

PROFESYONEL DENEYİM

Kurucu ve Genel Müdür, Frontbenchers Limited

2025 – Devam Ediyor | İstanbul, Türkiye

Kuruluşlara ve girişimcilere uluslararası büyüme, stratejik ortaklıklar ve girişimci danışmanlığı sunan bir yönetici danışmanlık pratiği kurdu ve yönetiyor; bu çalışmalarını uluslararası pazara açılma, ekosistem geliştirme ve yatırım teşviki alanlarında yirmi yılı aşkın sektörler arası deneyimine dayandırıyor.

- Kuruluşlara ve girişimcilere uluslararası büyüme stratejisi, pazara giriş ve stratejik ortaklık geliştirme konularında danışmanlık veriyor.
- İngiltere Hükümeti bünyesindeki yatırım teşviki görevinden gelen on bir yıllık ilişki odaklı fırsat hattı geliştirme deneyimine dayanan, ekosistem odaklı bir büyüme danışmanlığı yaklaşımı uyguluyor.
- Sağlık teknolojileri, dijital sağlık, siber güvenlik ve derin teknoloji alanlarında faaliyet gösteren bir grup teknoloji girişimcisine uluslararası büyüme, İngiltere ve ABD pazarına giriş, ticari strateji ve yatırımcı hazırlığı konularında danışmanlık veriyor.

Kıdemli Doğrudan Yatırım Danışmanı, UK Department for Business & Trade

2014 – 2025 | İstanbul, Türkiye

Türkiye ile Doğu Avrupa ve Orta Asya (EECA) bölgesinde İngiltere Hükümeti adına doğrudan yatırım faaliyetlerini yürüttüğü on bir yıllık görev süresi boyunca 10'un üzerinde teknoloji sektörüyle çalıştı. Bölgesel operasyon modelini reaktif fırsat yönetiminden proaktif, ekosistem odaklı bir yaklaşıma dönüştürdü.

- 20 gün ile 18 ay arasında değişen yatırım süreçlerini destekleyen, 400'ün üzerinde fırsattan oluşan nitelikli bir uluslararası pazara açılma hattı kurdu ve yönetti.
- 125'in üzerinde onaylanmış İngiltere pazara giriş projesine öncülük ederek 516 milyon sterlinin üzerinde doğrudan yabancı yatırım ve 775'in üzerinde istihdam sağladı.
- Gelen taleplere bağımlılıktan proaktif girişimci ve ekosistem etkileşimine geçilen bir operasyon modeli yeniden tasarımıyla nitelikli yatırım hattı performansını %37 artırdı.
- Girişimciler, hızlandırma programları, teknoloji kümeleri, üniversiteler ve risk sermayesi çevreleriyle proaktif olarak kurduğu ilişkiler aracılığıyla yatırım fırsatlarının yaklaşık %75'ini üretti.
- UK Technology Investment Conference'ı kurdu ve ~170 katılımcıdan neredeyse 1.000 katılımcıya (~6 kat büyüme) taşıyarak İngiltere–Türkiye arasındaki en büyük ikili teknoloji ve inovasyon platformlarından biri haline getirdi.
- Türkiye için London Tech Week ulusal delegasyon modelini kurdu; yıllık katılımı 100'ün üzerinde şirket ve ekosistem paydaşına çıkararak bunu daha geniş doğrudan yatırım hattına entegre etti.

Halkla İlişkiler ve Ofis Müdürü, Netherlands Institute for Higher Education (NIHA)

2011 – 2014 | Ankara, Türkiye

- Hollandalı ve Türk üniversiteleri, araştırma kurumları, kamu kurumları ve diplomatik misyonlar arasında uluslararası program yönetimi ve kurumsal ortaklık geliştirme çalışmalarına öncülük etti.
- FIT Platformu'nu ve TÜBİTAK destekli entegre su yönetimi araştırma programını yöneterek çok paydaşlı akademik ve kurumsal iş birliğini koordine etti.

Üyelik İlişkileri ve Hizmetler Müdürü, World Trade Center Ankara

2010 – 2011 | Ankara, Türkiye

- Yeni hizmet hatları aracılığıyla kurumsal geliri yaklaşık %40 artıran ticari dönüşüm ve iş geliştirme çalışmalarına öncülük etti.
- Uluslararası kuruluşların kullanımına yönelik bir ofis kiralama hizmeti ile kamu kurumlarına yönelik bir kurumsal eğitim iş kolu başlattı.
- Türkiye–Japonya Ticaret Heyeti'ni organize ederek WTC Osaka ile 20'nin üzerinde ikili iş görüşmesi gerçekleştirdi.

İş Temsilcisi, ANKON Consulting

2009 | Ankara, Türkiye

- Hollanda'nın Türkiye Ekonomik Misyonu için pazar istihbaratı ve iş eşleştirme hizmeti sundu.
- Beş Hollandalı şirketten oluşan bağımsız bir portföyü yöneterek Türkiye pazarına girişlerini sağladı.

Satış ve Pazarlama Müdürü, EGAŞ Eczane Gereçleri

2005 – 2008 | Ankara, Türkiye

- Yaklaşık 20 kişilik yeni kurulan bir ticari departmanı kurdu ve yönetti.
- Şirketin uluslararası tedarikçi ilişkilerini yönetirken departman satışlarını yaklaşık üç katına çıkardı.

EĞİTİM

Yüksek Lisans, Ekonomik Kalkınma ve Büyüme

Gazi Üniversitesi, Türkiye (2008)

Türkiye'de sürdürülebilir yıllık %6,5–8 GSYH büyümesinin yapısal ön koşulları üzerine hazırlanan tez, daha sonra hakemli bir dergide makale olarak yayımlandı (Ekonomik Yaklaşım, 2011, Prof. Dr. M. Kemal Çakman ile birlikte).

Lisans, İktisat

Başkent Üniversitesi, Türkiye (2005)

YÖNETİCİ EĞİTİMLERİ

- Girişimcilik Esasları (Harvard Business School Online, 2021)
- Küresel Dengesizliklerin Makroekonomik Zorlukları (London School of Economics, 2014)
- Etkili Müşteri Yönetimi, Danışmanlık Odaklı Satış ve Yatırım Teşviki (UKTI, 2014–2015)
- Uluslararası Müzakere Teknikleri (Clingendael Institute, 2012).

EK BİLGİLER

- Diller: Türkçe (ana dil), İngilizce (tam profesyonel yeterlilik)
- Kalıcı olarak yurt dışına taşınmaya açık; çalışma süresinin yaklaşık %40'ına kadar uluslararası seyahat edebilir; tam zamanlı yönetici pozisyonları, yarı zamanlı (fractional) yöneticilik, danışma kurulu üyelikleri ve stratejik danışmanlık için müsait.