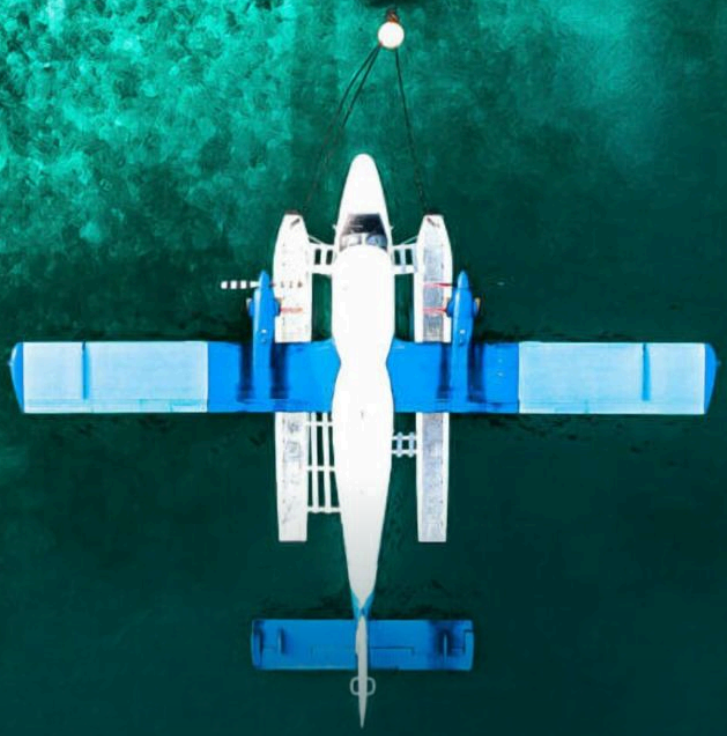
ALAMOUNT
CONSULTING



Kurumsal Katalog · 2026

Hedef uzaksa, rota net olmalı.

Stratejiyi, finansı, operasyonu, teknolojiyi ve yapay zekâyı aynı masada ele alan bir yönetim danışmanlığı şirketiyiz. İstanbul ve Miami'deki ofislerimizle Silikon Vadisi'nden Orta Asya'ya uzanan geniş bir coğrafyada projeler yürütüyoruz.

Ortaklarımız kariyerlerini danışmanlık masasında değil, kurumların içinde geçirdi. Bu yüzden teslim ettiğimiz şey bir rapor değil; sorumlusu, takvimi ve finansal etkisi belli bir plandır.

Stratejiyi, finansı ve teknolojiyi aynı masada ele alan bir yönetim danışmanlığı şirketiyiz. Projeyi satan ve yürüten kişiler aynıdır; her işte en az iki ortak doğrudan görev alır. Analiz, modelleme ve değerleme dışarıya verilmez.

Yalnızca ekibimizin en az üç büyük projede bizzat yürüttüğü konularda teklif veririz. Yapamayacağımız işi baştan söyleriz. Proje bittiğinde elinizde bir sunum değil, çalışan bir plan ya da işleyen bir ürün kalır.

"Bir danışmanlık ilişkisinde satılan şey rapor değil, güvendir. Bu yüzden yalnızca gerçekten değer yaratabileceğimize inandığımız işleri kabul ediyoruz."



Kısaca Alamount

Silikon Vadisi'nden Orta Asya'ya kadar on dört ülkede çalıştık.

14
ülkede proje deneyimi

100'e yakın
kuruluşa danışmanlık hizmeti

70+
yıl toplam deneyim

2
ofis: İstanbul ve Miami



Bize çoğunlukla şu durumlarda başvuruluyor

- Hedef yüksekte, ancak oraya giden yol net değil.
- Mevcut yaklaşım, pazarın değişim hızına yetişmiyor.
- Karar bir rakama dayanmalı, ama rakam henüz yok.
- Projenin ardından kurumda kalıcı bir kabiliyet bekleniyor.

Neden Alamount

Farkımız, işi kimin yaptığında ve masada ne bıraktığımızda.

	Alamount modeli	Yaygın danışmanlık yaklaşımı
İşi kim yapar	Ortaklar projede bizzat çalışır; satan ve yapan aynı kişilerdir.	Kıdemli ekip satar, uygulamayı daha az deneyimli kadro yürütür.
Kapsam	Yalnızca en az üç büyük projede bizzat yürüttüğümüz işler için teklif veririz.	Geniş bir hizmet kataloğu sunulur; öğrenme maliyeti projeye yansıyabilir.
Çıktı	Sorumlusu, takvimi ve finansal etkisi belli bir uygulama planı.	Kapsamlı rapor ve sunum; uygulama çoğu zaman müşteriye bırakılır.
Disiplin	Strateji, finans ve teknoloji aynı ekipte toplanır; kararlar birbirini denetler.	Ayrı ekipler ve ayrı sözleşmeler koordinasyon yükünü artırır.
Erişim	Silikon Vadisi ağıyla kurumsal finansmana ve yatırımcılara erişim sağlanır.	Finansmana erişim çoğu zaman kapsam dışında kalır.

Gerçeği ararız, gerektiğinde yönetimi konfor alanının dışına çıkarırız; çünkü işimiz kalıcı sonuç üretmektir.

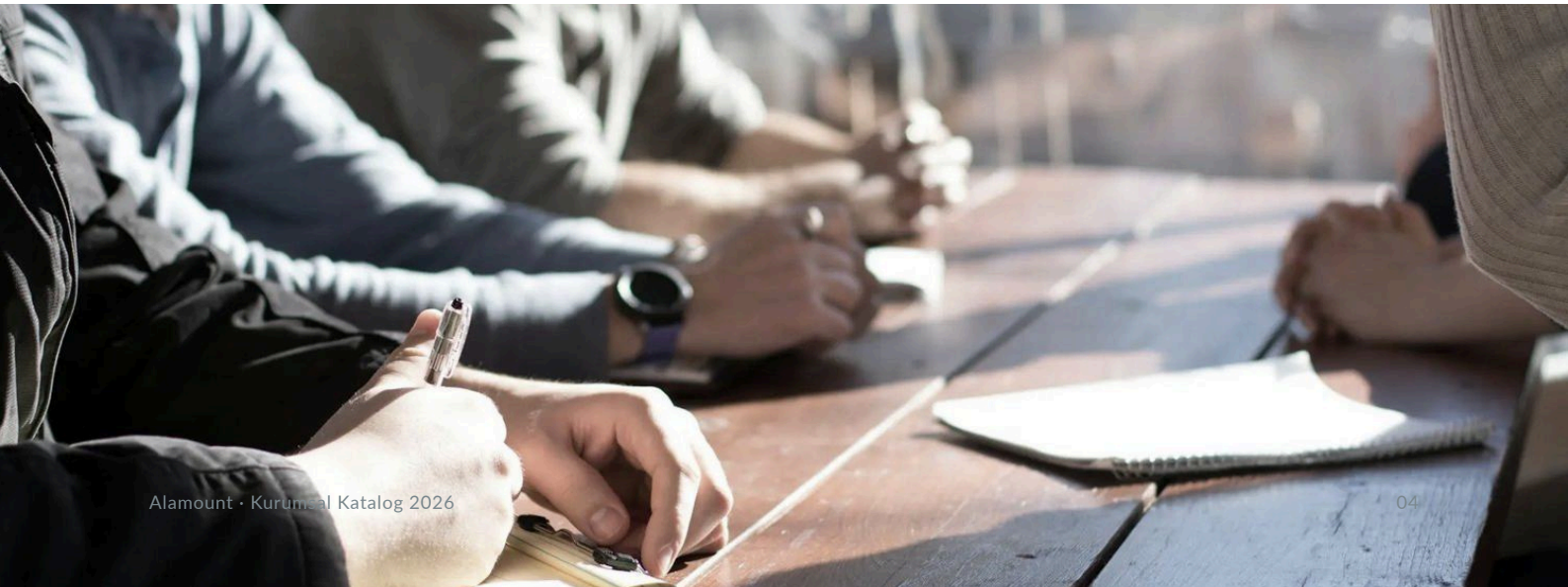


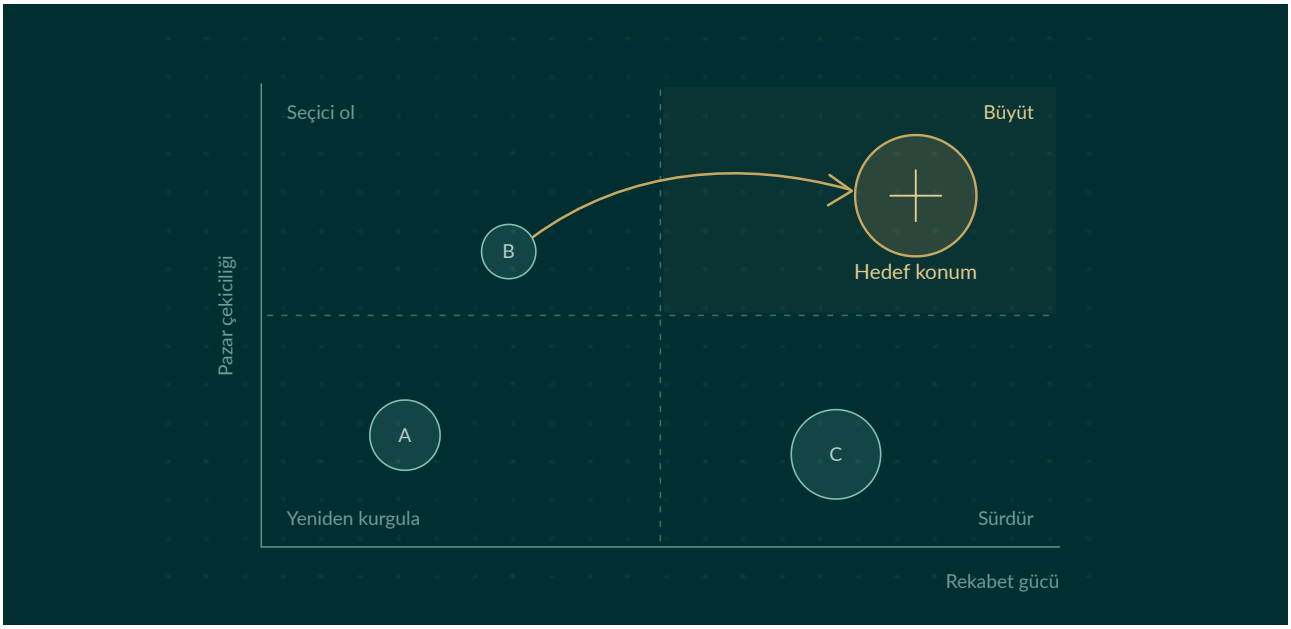
Hizmetlerimiz

Yedi hizmeti tek bir stratejide birleştiriyoruz.

Operasyonel, finansal, dijital ve yapay zekâ bakış açılarını tek bir plan altında ele alıyoruz. Analizden uygulamaya kadar aynı ekip yanınızda oluyor. Her hizmetin başında, müşterilerimizin bize hangi soruyla geldiğini yazdık.

1	Strateji	*“Bir sonraki büyüme hamlemiz ne olmalı?”*
2	Finansal modelleme ve değerleme	*“Bu yatırım gerçekten değer yaratır mı?”*
3	Yatırım hazırlığı ve sermaye	*“Doğru yatırımcıya doğru hikâyeyle nasıl ulaşırız?”*
4	Operasyonel mükemmellik	*“Darboğaz nerede ve nasıl açılır?”*
5	Veri odaklı ürün yönetimi	*“Hangi özellik gerçekten fark yaratır?”*
6	Dijital büyüme ve marka	*“Müşteri bizi nerede ve nasıl tanıyor?”*
7	Yapay zekâ ve ajanlı otomasyon	*“Ajanlar hangi kararı hızlandırabilir?”*





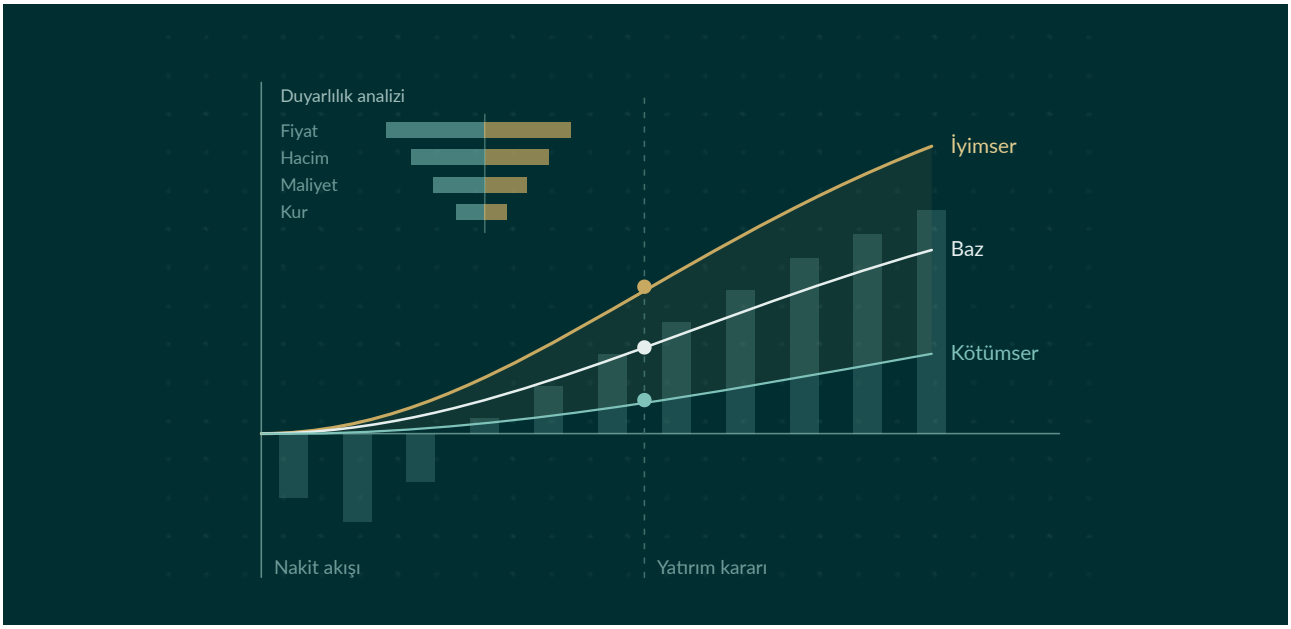
1 Strateji

“Bir sonraki büyüme hamlemiz ne olmalı?”

Bir kurumu geleceğe bakışı, rekabet stratejisi, liderliği ve öncelikleri üzerinden sorgularız. Portföyü yeniden dengeler, kazanma yollarını netleştirir ve projeyle birlikte kurumda kalıcı bir kabiliyet bırakırız.

Neler teslim ediyoruz

- Kurumsal strateji ve portföy planlama
- İş birimi ve rekabet stratejisi
- Birleşme, satın alma ve holding sinerjisi
- Kurumsal yeniden yapılanma ve dönüşüm yönetimi



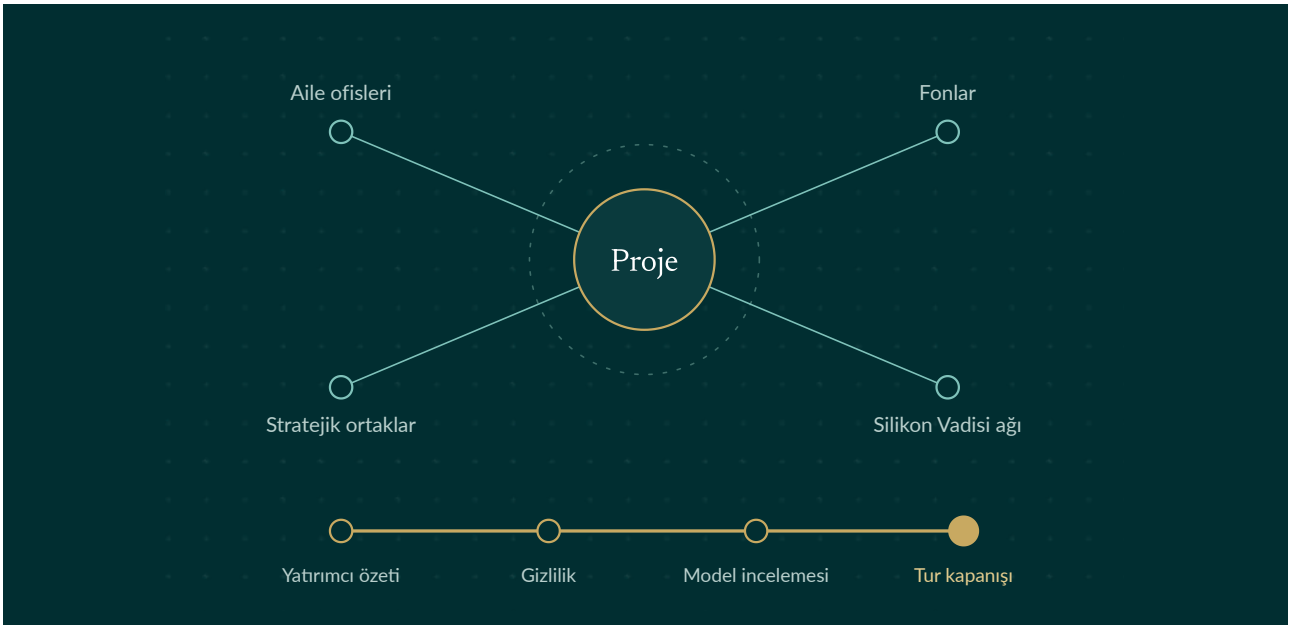
2 Finansal modelleme ve değerleme

“Bu yatırım gerçekten değer yaratır mı?”

Kararları rakamlara dayandırırız. Senaryo bazlı modeller, değerleme ve duyarlılık analiziyle yatırım kararlarının zeminini kurar; faaliyet bazlı maliyetlemeyle her ürünün gerçek kârlılığını ortaya koyarız.

Neler teslim ediyoruz

- Senaryo bazlı finansal model ve duyarlılık analizi
- Değerleme, iş vakası ve fizibilite
- Faaliyet bazlı maliyetleme ve ürün kârlılığı
- FP&A ve yönetim raporlaması



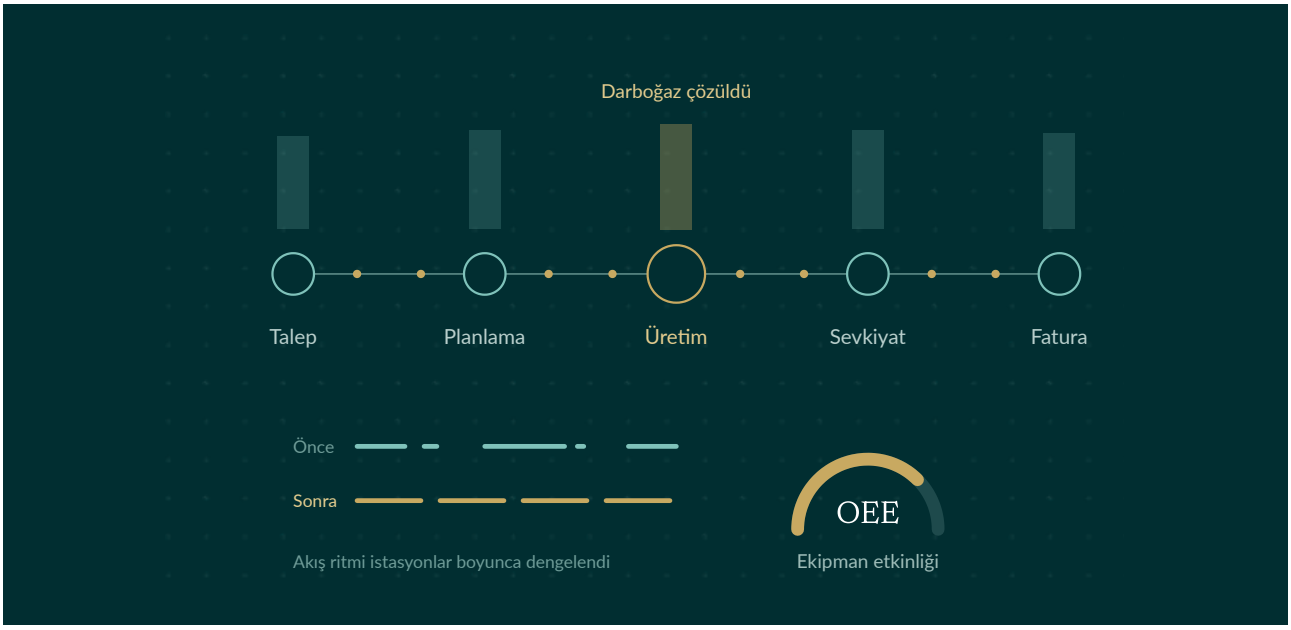
3 Yatırım hazırlığı ve sermaye

“Doğru yatırımcıya doğru hikâyeyle nasıl ulaşırız?”

Projeyi yatırımcının diliyle anlatırız. Yatırımcı dokümanından tur kurgusuna kadar süreci yönetir, Silikon Vadisi ve uluslararası yatırımcı ağımızla sermayeye erişim sağlarız.

Neler teslim ediyoruz

- Yatırımcı özeti, sunum ve hikâye
- Yatırım yapısı ve tur kurgusu
- Uluslararası yatırımcı ağına erişim
- Gizlilik süreci ve veri odası



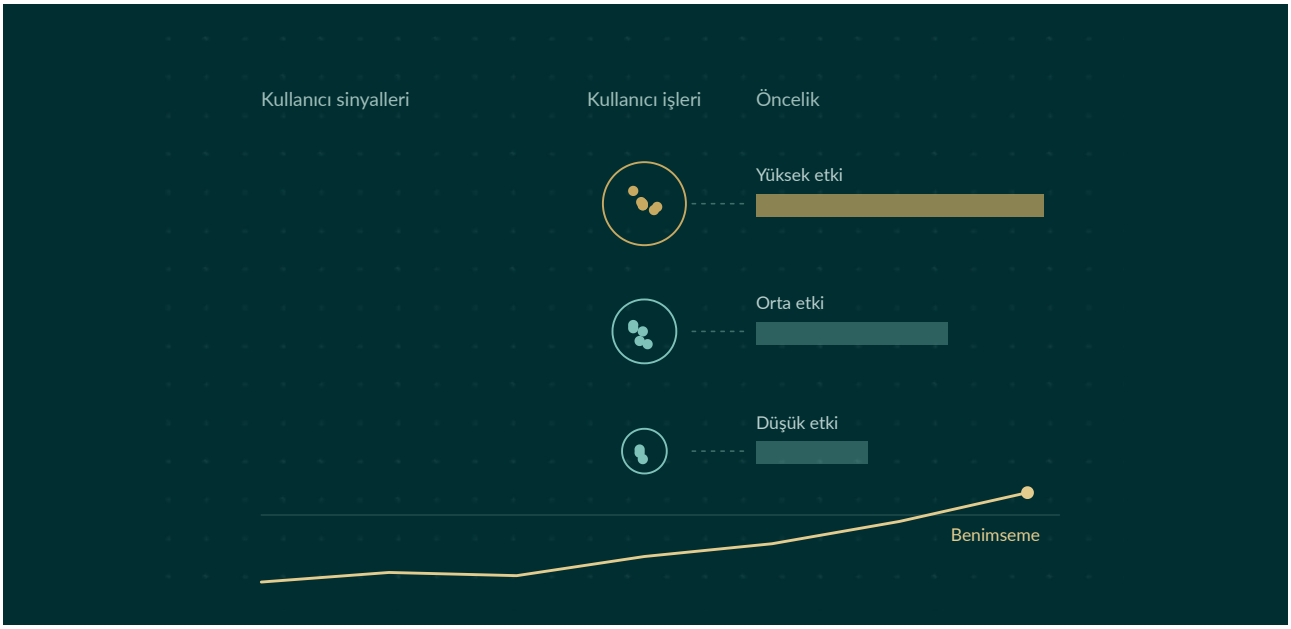
4 Operasyonel mükemmellik

“Darboğaz nerede ve nasıl açılır?”

Stratejiyi günlük operasyon kararlarına çevirir iz. Yalın yönetim ve süreç tasarımıyla darboğazları sahada çözer, ekipman etkinliğini ve akışın ritmini dengeleriz.

Neler teslim ediyoruz

- Yalın dönüşüm ve süreç tasarımı
- Üretim darboğazlarının çözümü
- Satış ve operasyon planlaması
- Performans ve gösterge çerçevesi



5 Veri odaklı ürün yönetimi

“Hangi özellik gerçekten fark yaratır?”

Ürün kararlarını kişisel görüşe değil, veriye dayandırırız. Kullanıcı sinyallerinden asıl sorunları çıkarır, işleri etkiye göre önceliklendirir ve benimsemeyi anlık olarak ölçeriz. Gerektiğinde verinizi, müşterilerinize sunulan ürün içi içgörülere dönüştürürüz.

Neler teslim ediyoruz

- Kullanıcı araştırması ve temel sorunlar
- Etki odaklı önceliklendirme ve yol haritası
- Ürün analitiği ve KPI çerçevesi
- Ürün içi raporlama ve gömülü analitik



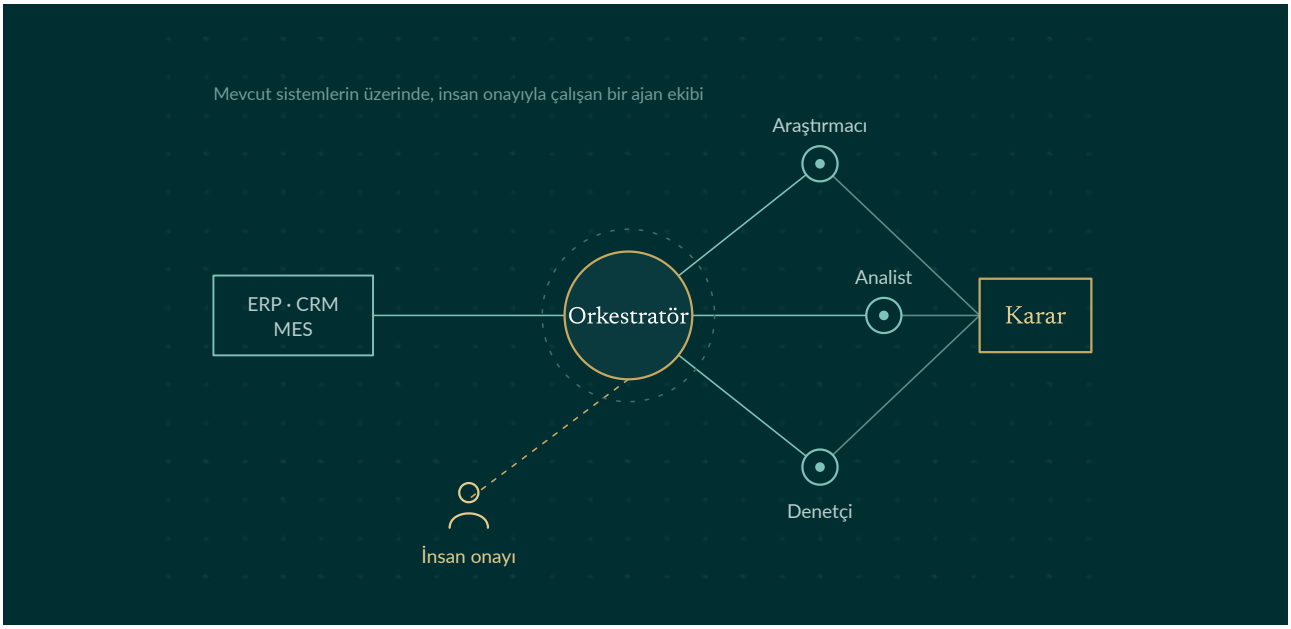
6 Dijital büyüme ve marka

“Müşteri bizi nerede ve nasıl tanıyor?”

Markayı müşterinin vakit geçirdiği yerde kurarız. Farkındalıktan sadakate uzanan yolculuğu tasarlar, organik ve ücretli kanalları birlikte planlar, her aşamanın etkisini ölçeriz.

Neler teslim ediyoruz

- Dijital strateji ve kanal planı
- Marka konumlandırma ve içerik stratejisi
- Müşteri yolculuğu ve dönüşüm
- E-ticaret ve ERP entegrasyonu



7 Yapay zekâ ve ajanlı otomasyon

“Ajanlar hangi kararı hızlandırabilir?”

Yeni bir kurumsal sistem kurmayız. Mevcut ERP ve iş sistemlerinizin üzerine, insan onayıyla çalışan yapay zekâ ajanlarından oluşan bir karar altyapısı kurarız. On haftada tek bir döngüyü devreye alır, sonucunu ölçeriz.

Neler teslim ediyoruz

- Otomasyona uygun süreçlerin seçimi ve RPA
- Çok ajanlı iş akışı tasarımı
- Veri yönetişimi ve SAP S/4HANA uyumu
- On haftada ilk ölçülmüş sonuç

Nasıl çalışıyoruz

Teşhisten ölçülebilir sonuca kadar tek ve kesintisiz bir süreç izliyoruz.

1 Teşhis

Hedefleri ve kısıtları netleştirir; değer zincirini, pazarı ve finansal tabloyu rakamlarla ortaya koyarız.

2 Tasarım

Uzun vadeli planı ve ilk 90 günün adımlarını yönetim ekibinizle birlikte belirleriz.

3 Uygulama

Her adımın sorumlusunu ve takvimini belirler, uygulama boyunca ekibinize eşlik ederiz.

4 Ölçüm

Hedeflenen rakamı takip eder, sapma olduğunda planı birlikte gözden geçiririz.

AI Basecamp

Yapay zekâya yatırım yapıyorsunuz. Peki bu yatırım değer üretiyor mu?

AI Basecamp, kurumunuzun dijital temelini ve yapay zekâ olgunluğunu kanıta dayalı olarak ölçer. Dört hafta içinde size bir puan değil, yönetimin onayladığı bir yatırım yol haritası teslim eder.

%10

Yapay zekâ yatırımlarından anlamlı finansal fayda elde eden kurumların oranı

MIT SMR & BCG

%61

Yapay zekâ stratejisini henüz tamamlamamış kurumların oranı

CMU SEI & Accenture, 2026

%77

Zorlukların teknolojiden değil; strateji, veri, süreç ve yetkinlikten kaynaklanan payı

Stanford DEL & MIT NANDA

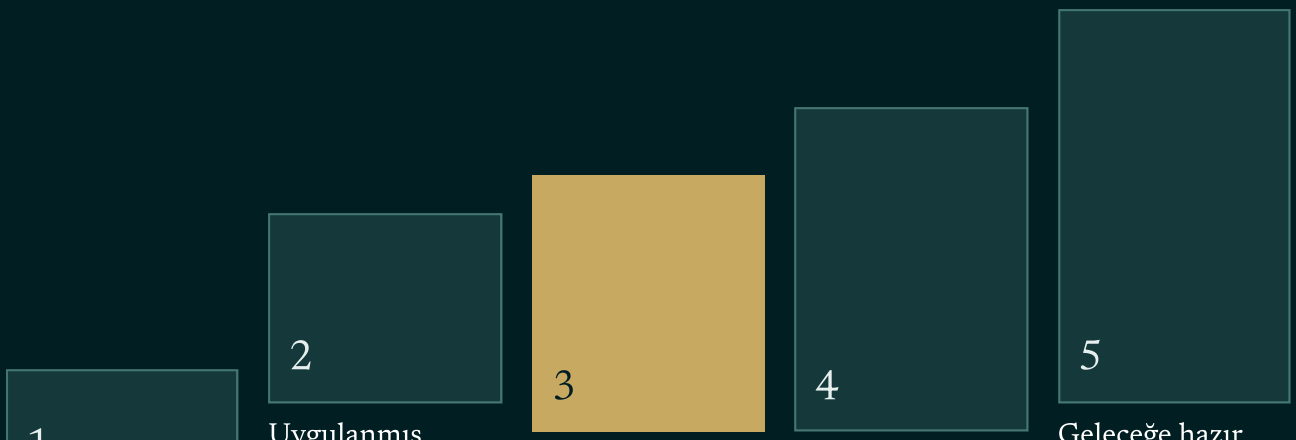
İki mercek, tek bir ölçek.

Dijital Temel merceği, dijital dönüşümün altyapısını sekiz boyutta ölçer. YZ Benimseme merceği ise kurumun yapay zekâyı değere dönüştürme kapasitesini sekiz boyut ve yirmi beş yetkinlik alanında değerlendirir.

Örnek profil, temsili veri. Turkuaz çizgi bugünü, altın çizgi 12 aylık hedefi gösterir.



Olgunluk bir merdiven değil, bir tercihtir.



Keşif
Üst yönetim sahiplenmesi, yönetişim ve strateji henüz yok. Yapay zekâ bireysel olarak deneniyor, pilotlar birbirinden kopuk.

Uygulanmış
Konuyu sahiplenen öncüler ve ilk yönetişim adımları var. Yapay zekâ sınırlı bir kapsamda canlıda; veri, test ve model yönetimi uygulamaları devreye alınmış.

Hizalanmış
Kurum genelindeki yaklaşım yazılı hâle getirilmiş. İş akışları yeniden tasarlanıyor; metrikler iş sonuçlarına bağlı ve yatırım getirisi yönetime raporlanıyor.

Ölçeklenmiş
Yapay zekâ girişimleri politika ve standartlara uygun yürütülüyor. Standart süreçler, ortak kaynaklar ve tedarikçi yönetimi oturmuş durumda.

Geleceğe hazır
Birimler arasındaki duvarlar kalkmış, yapay zekâ kurum kültürünün parçası olmuş. Yeni teknolojiler nedensel analiz ve öngörücü modellerle hızla değerlendiriliyor.

Her kurumun her boyutta beşinci seviyeye çıkması gerekmez; doğru hedef, iş amacınıza uyan seviyedir. Sonuçları mülakat, saha gözlemi, politika dokümanları ve sistem çıktılarıyla doğrularız. Her boyut en zayıf halkasına göre puanlanır; iki bağımsız uzman puan verir.

Dört haftada onaylı bir yol haritası

Hafta 1
Kapsam ve kurulum
Bağlam nitelikleri, anketin uyarlanması, kanıt talebi ve mülakat takvimi.

Hafta 2
Veri toplama
12–15 mülakat, bir saha günü ve kullanım vakası envanteri.

Hafta 3
Analiz ve hedef
Bağımsız çift puanlama, kalibrasyon ve hedef durum atölyeleri.

Hafta 4
Yol haritası
Değer–çaba matrisi, yönetim sunumu ve sahipli 90 günlük aksiyonlar.

Üç paket

Hızlı Tarama
2 hafta

Tek birim, 5–6 mülakat; bütçe kararından önce hızlı bir gösterge puanı.

Standart
4 hafta

Bir birim veya değer akışı, 12–15 mülakat ve saha günü; tam puanlama ve yol haritası.

Kurumsal
5–6 hafta

İki ila üç birim veya tesis, birimler arası kıyas ve kurumun tamamını kapsayan bir yol haritası.

Agentic AI Bootcamp

Beş günde fikirden üretime: akıllı ajanlar geliştirin.

Geliştiriciler ve ürün yöneticileri için tasarlanan program çevrim içi yapılır ve beş gün boyunca günde iki saat sürer; gruplar en fazla 15 kişiden oluşur. Her gün canlı bir atölye ve kendi sürecinizden bir ödev var; son gün ekipler projelerini sunar. Tüm ofis çalışanları için ayrıca yarım günlük “Ofiste YZ verimliliği” eğitimi sunuyoruz.

Gün 1	**Agentic YZ temelleri** Ajan ile klasik üretken YZ farkı; akıl yürütme, araçlar, hafıza ve planlama; ReAct deseni; ürün açısından ajan ne zaman kullanılır.	**Atölye:** Çalışan bir ajan canlı olarak gösterilir.
Gün 2	**İlk ajanı kurmak** Araç çağırmanın temelleri, araç oluşturma ve bağlama, tek ajan mimarisi, CrewAI’a giriş.	**Atölye:** CrewAI ile birden çok araç kullanan bir ajan kurulur.
Gün 3	**Çok ajanlı sistemler** Ne zaman birden çok ajan gerekir; roller ve iş birliği desenleri; hiyerarşik ve sıralı akışlar; CrewAI ile ajan ekipleri.	**Atölye:** Araştırmacı, yazar ve denetçiden oluşan bir ajan ekibi kurulur.
Gün 4	**İleri desenler ve kontrol** Durum yönetimi ve kalıcılık, hafıza tipleri, insan onayı desenleri, LangGraph ile grafikler ve döngüler.	**Atölye:** Ajan ekibine hafıza ve insan onayı adımı eklenir.
Gün 5	**Üretime hazırlık ve bitirme projesi** Ajanları değerlendirmek: başarı oranı, maliyet, gecikme; koruma bantları ve izlenebilirlik; ajan ne zaman kullanılmaz; üretim koşulları.	**Atölye:** Ekipler projeleri üzerinde çalışır ve sunumlarını yapar.

Modellerimiz sunumda değil, sahada çalışıyor.

Transformer	Üretken YZ, asistanlar, özetleme
XGBoost	Ayrılma ve talep tahmini, risk
CNN PATENTLİ	Bilgisayarlı görü, hat üstü kalite
LSTM PATENTLİ	Zaman serisi, kestirimci bakım
LightGBM	Büyük veri, dönüşüm tahmini

%5 → %4
Kestirimci bakımla plansız duruş oranı

<100 ms
Hat üstünde gerçek zamanlı hata tespiti

%87
8.000’i aşkın çalışanı kapsayan veride çalışan ayrılığı tahmininin doğruluğu

Uzmanlık alanlarımız

Sektörleri içeriden tanıyan bir ekibiz.

Son otuz yılda ekibimizin yürüttüğü projeler havacılıktan enerjiye, perakendeden finansa uzanıyor.

Havacılık ve savunma

Motor bakım merkezi ortak girişimi, düşük maliyetli havayolu büyüme planı.

Enerji

Rüzgâr türbini üretimi ve güneş enerjisi yatırım kararları.

Üretim ve sanayi

Yalın dönüşüm, faaliyet bazlı maliyetleme, makine ve ekipman iş vakaları.

Finansal hizmetler

Fintek marka konumlandırması, hazine, risk ve yapılandırılmış finansman.

Perakende

Aşamalı dijital strateji, e-ticaret ve ERP entegrasyonu.

Teknoloji ve girişimler

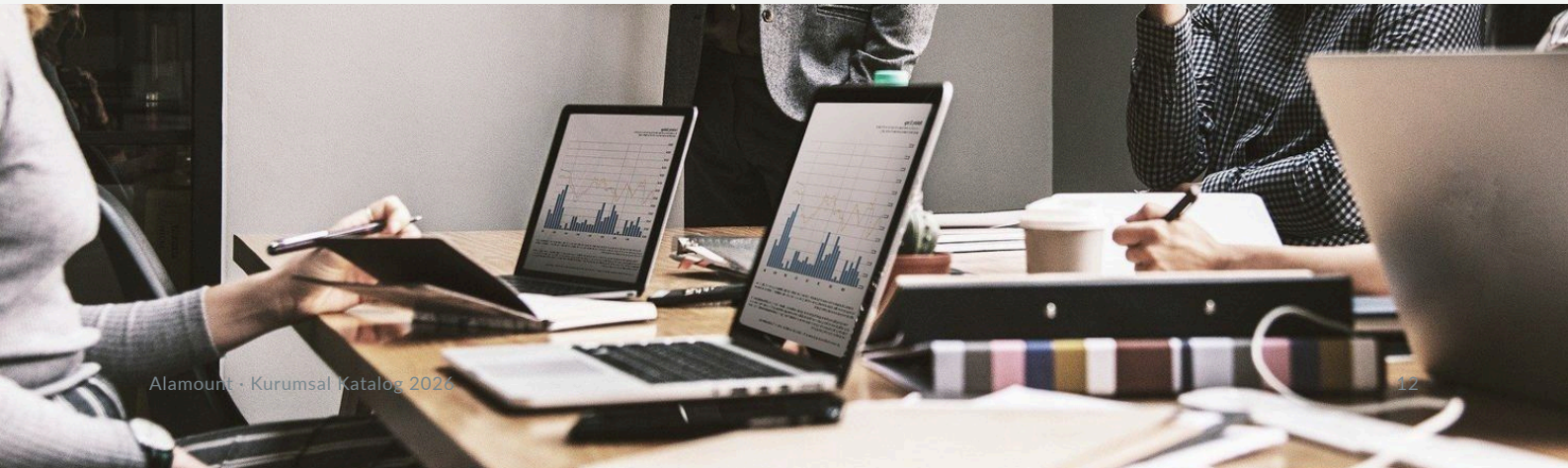
B2B SaaS şirketlerinde pazara çıkış, ürün yönetimi, tohum ve büyüme turu hazırlığı.

Sağlık ve sağlıklı yaşam

Sağlık teknolojisi girişiminde konumlandırma, üyeliğe dayalı yaşam kampüsü fizibilitesi.

Tarım ve gıda

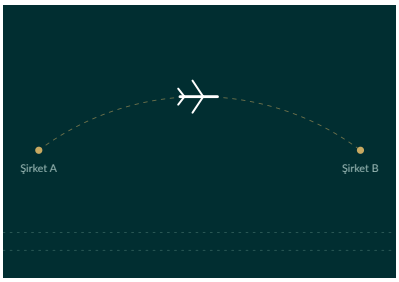
IoT ve veri analitiğiyle izlenebilir tarım, uluslararası finansmana hazırlık.



Seçilmiş çalışmalar

Başarıyı raporla değil, değişen rakamlarla ölçüyoruz.

Gizlilik gereği müşteri adlarını paylaşmıyoruz; ayrıntıları ve referans görüşmelerini talep üzerine sunuyoruz.



Havacılık · EMENA

Motor bakım merkezi ortak girişimi

Sorun: İki büyük bakım-onarım şirketi, yeşil sahada kurulacak bir motor bakım merkezi için ortak girişim kararı vermeden önce güvenilir bir iş vakasına ve değerlemeye ihtiyaç duyuyordu.

Yaklaşım: Talep, kapasite, yatırım ve fiyatlama varsayımlarını senaryo bazlı bir finansal modelde bir araya getirdik ve ortaklık yapısına göre değerleme yaptık.

Ortaklık kararı için sağlam bir değerleme zemini oluşturduk.



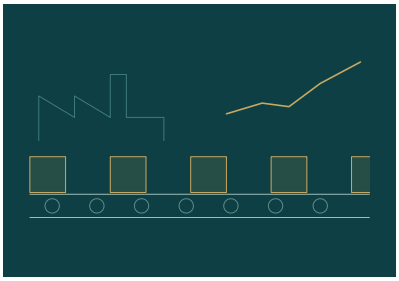
Enerji · Türkiye

Rüzgâr türbini üretim yatırımı

Sorun: İki holding, yeşil sahada kurulacak bir rüzgâr türbini üretim tesisine birlikte yatırım yapmayı değerlendiriyordu.

Yaklaşım: Pazar, kapasite ve maliyet varsayımlarıyla iş vakasını kurduk; yatırımı değerledik ve ortaklar için karar dosyasını hazırladık.

Ortak girişimin yatırım kararı için gereken dosyayı hazırladık.



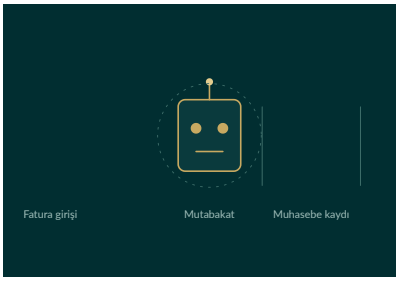
Üretim · Türkiye

Darboğazdan verimliliğe

Sorun: Orta ölçekli bir sanayi firması operasyonel verimsizlik ve üretim darboğazlarıyla karşı karşıyaydı.

Yaklaşım: Temel operasyonları sadeleştirdik ve süreci yalın üretim prensipleriyle yeniden kurguladık.

Verimlilik altı ay içinde belirgin biçimde arttı.



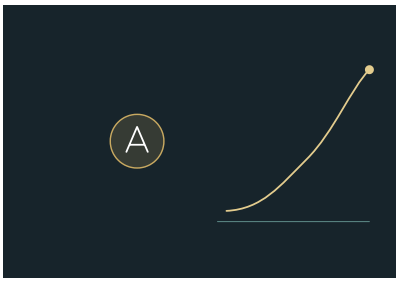
Finans · Otomasyon

RPA ile finans süreçleri

Sorun: Muhasebe ve finans ekipleri yüksek iş gücü maliyeti ve manuel işlemlerden kaynaklanan hatalarla uğraşıyordu.

Yaklaşım: Tekrarlayan muhasebe ve finans işlemlerini robotik süreç otomasyonuyla dijitalleştirdik.

İşlem süresi kısaldı, hata oranı neredeyse sıfırlandı.



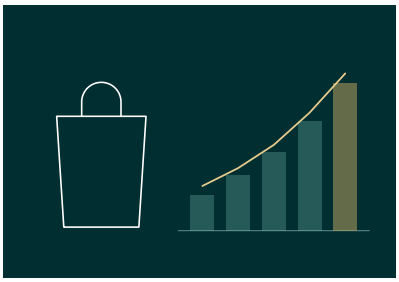
Fintek · Girişim

Marka konumlandırması

Sorun: Büyümekte olan bir fintek girişiminin marka konumlandırması hedef kitlesine hitap etmiyordu.

Yaklaşım: Müşteri içgörüleriyle uyumlu yeni bir marka kimliği tasarladık ve yatırımcı sunumlarını yeniden kurguladık.

Marka bilinirliği ve yatırımcı ilgisi belirgin biçimde arttı.



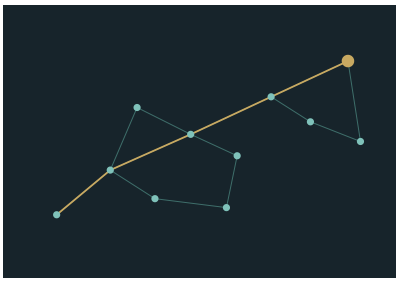
Perakende · Türkiye

Aşamalı dijital dönüşüm

Sorun: Geleneksel bir mağazacılık firmasının dijital kanalları birbirine ve operasyona entegre değildi.

Yaklaşım: ERP ve e-ticaret altyapısını entegre eden aşamalı bir dijital dönüşüm planı tasarlayıp uyguladık.

Çevrim içi satışlar büyüdü, operasyonlar uyumlu hâle geldi.



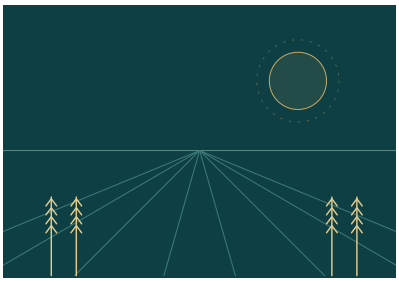
Teknoloji · Silikon Vadisi

Büyüme turuna hazırlık

Sorun: Giyilebilir bir eğitim teknolojisi girişimi, ikinci yatırım turu öncesinde savunulabilir bir değerlemeye ve yatırımcı hikâyesine ihtiyaç duyuyordu.

Yaklaşım: İş modelini ve büyüme varsayımlarını modelleyip şirketi değerledik, yatırımcı görüşmelerine hazırladık.

Yatırımcı görüşmeleri için güçlü bir hikâye ve değerleme hazırladık.



Tarım · Orta Asya

Uluslararası finansmana erişim

Sorun: Bir tarım üreticisi ve ihracatçısı, IFC ve özel sermaye fonlarından finansman almak için kurumsal yatırımcı standardında bir dosyaya ihtiyaç duyuyordu.

Yaklaşım: Şirketin değerlemesini ve iş planını uluslararası yatırımcı beklentilerine göre hazırladık.

Şirket, uluslararası kurumsal yatırımcılarla görüşmeye hazır bir dosyaya kavuştu.

Değerleme ve iş vakası çalışmaları

Yatırım ve ortaklık kararlarına esas olan çalışmalar

Konu	Sektör	Coğrafya	Amaç
Yeşil saha motor bakım (MRO) merkezi	Havacılık	EMENA	%51–%49 ortak girişim
Yeşil saha rüzgâr türbini üretimi	Yenilenebilir enerji	Türkiye	İki holding arasında ortak girişim
Düşük maliyetli havayolu	Havacılık	Türkiye	Büyüme ve yatırım planı
Güneş PV/CSP üretimi, EPC ve servis	Enerji	Türkiye	Holding yatırım kararı
Tarım üreticisi ve ihracatçısı	Tarım	Orta Asya	IFC ve özel sermaye finansmanı
Jeneratör üretimi iş vakası	Makine ve ekipman	EMENA	Yeni iş kolu kararı
Giyilebilir eğitim teknolojisi girişimi	EdTech	Silikon Vadisi	İkinci tur yatırım
Otomotiv yedek parça üreticisi	Otomotiv	Kuzey Amerika	Özel sermaye incelemesi
Endüstriyel tesis	Gayrimenkul	Orta Amerika	Kiralama ve satış fiyatlaması
İki alternatif pompa üreticisi	Makine	İtalya ve Hollanda	Küresel bir üreticinin satın alması

Buradaki çalışmaların tamamını ekip üyelerimiz bizzat yürütmüştür.

Yönetim kurulu ve üst yönetimle yürütülen yapay zekâ ve dijital programlar

Küresel bir iş süreçleri dış kaynak (BPO) şirketi	Operasyon ve İK sistemlerinin dönüşümü; makine öğrenmesiyle ayrılma analitiği
Dünyanın ilk üç bayrak taşıyıcısından bir havayolu	Agentic YZ uygulama alanlarının analizi ve ROI modellemesi
Dünyanın ilk 20 havacılık üreticisinden biri	Dijital olgunluk değerlendirmesi ve patentli bilgisayarlı görü portföyü
Dünyanın ilk 5 içecek şirketinden biri	YZ ve veri ürünlerinin önceliklendirilmesi, ölçekli çevik dönüşüm
Türkiye'nin ilk üç etiket üreticisinden biri	Üretken YZ ile hat içi kalite ve dinamik planlama

Ekibimiz

Her projeyi ortaklarımız bizzat yürütür.



Metin Tabalu

Kurucu Ortak

Strateji kurgusu · FP&A ve değerleme · Dijital dönüşüm · Havacılık

Sabancı Üniversitesi Üretim Sistemleri Mühendisliği bölümünden mezun oldu, ODTÜ'de Operasyon Yönetimi alanında yüksek lisans yaptı. Ardından Alfred P. Sloan bursuyla Stanford Graduate School of Business'ta yönetim yüksek lisansını tamamladı.

Türk Hava Yolları'nda finansal planlama ve analiz (FP&A) departmanını yönetti ve üst yönetime gerçek zamanlı analiz sunan yönetici raporlama paketini başlattı. THY grubunda Pratt & Whitney ile kurulan 180 milyon dolarlık yeşil saha motor merkezi ortak girişimi için sürekli iyileştirme programını başlattı.

Türkiye İhracatçılar Meclisi'nin strateji, Ar-Ge ve iletişim fonksiyonlarını yönetti; A.T. Kearney ile birlikte Türkiye'nin ülke çapındaki ilk inovasyon geliştirme programını başlattı. EMEA bölgesinin önde gelen havacılık üreticilerinden birinde dijital dönüşüm ekibini kurdu ve yönetti. Daha önce Sabancı Holding Kurumsal Strateji ve Planlama Departmanı'nda görev yaptı; ABD'de finans ve operasyon direktörlüğü üstlendi.



Ahmet Zeren

Ortak ve Kıdemli Danışman

Hazine ve risk · Yapılandırılmış finansman · Yatırım bankacılığı · Varlık-likidite yönetimi

Robert Koleji'nin ardından Sabancı Üniversitesi Mekatronik Mühendisliği bölümünü yüksek onur derecesiyle bitirdi; Cambridge Üniversitesi'nde ekonomi alanında yüksek lisans yaptı.

TSKB'de varlık yönetimi, Yapı Kredi Hazine'de türev ürünler, tahvil-bono ve döviz-para piyasaları masalarında yapılandırılmış ürünlerden sorumlu kıdemli işlemci (trader) olarak çalıştı; United Global Funding'de risk sermayesi danışmanlığında koordinatörlük yaptı.

Sertifikalı Mortgage Bankacısıdır (CMB) ve türev ürün lisansına sahiptir. Çapraz varlık yapılandırılmış ürünler, uzun vadeli yapılandırılmış borçlanma, varlık-likidite yönetimi, kredi derecelendirme ve finansal hizmetlerde süreç haritalama konularında uzmandır.



Kadir Kuğu

Ortak ve Kıdemli Danışman

Ürün yönetimi · YZ ve görüntü işleme · Yatırım hazırlığı · Siber güvenlik

Karadeniz Teknik Üniversitesi'nde Bilgisayar Mühendisliği, Danimarka'daki Roskilde Üniversitesi'nde Bilgisayar Bilimleri okudu. Akademik çalışmalarını yapay zekâ, görüntü işleme ve biyometrik sistemler üzerine yoğunlaştırdı.

Uzun yıllar yazılım mühendisi olarak çalıştıktan sonra katıldığı her şirkette ürün yönetimi departmanını kurdu ve yönetti. Konseptten pazara taşıdığı ürünler bugün savunma, güvenlik, finans, turizm, akıllı şehirler, oyun ve siber güvenlikte kullanılıyor.

2020'de Türkiye'nin ürün yönetimine odaklanan ilk markası PIAPEX'i kurdu. Hızlandırma programları ve yatırımcı ağlarıyla iş birliği yaparak mentor, koç ve melek yatırımcı olarak girişim ekosisteminde aktif rol alıyor.



Merve Telli

Kıdemli Danışman

SAP S/4HANA · Veri yönetişimi · BT hizmet yönetimi · Değişim yönetimi

ODTÜ Endüstri Mühendisliği bölümünden mezun oldu. Endüstri mühendisliği birikimini dijital dönüşüm, SAP servis yönetimi ve veri yönetişimiyle birleştiren bir BT profesyonelidir.

Deloitte Consulting & Advisory'de Service Delivery Manager ve Data & Analytics Manager olarak SAP S/4HANA dönüşümlerine, veri yönetişimi çerçevelerine ve değişim yönetimi programlarına liderlik etti.

Nestlé Waters ve Ferrero Hazelnut Company'de SAP (CRM, FI, MM, SD, TPM) ve veri yönetimi projelerinde kritik roller üstlendi. ITIL 4 Foundation sertifikasına sahiptir; Power BI, ServiceNow ve MS Project'i etkin biçimde kullanır.



Dr. Bihter Biçer Oymak

Kıdemli Danışman

Yalın dönüşüm · Operasyonel mükemmellik · Süreç optimizasyonu · Dijitalleşme

Yalın yönetim, dijital dönüşüm ve operasyonel mükemmellik alanlarında çalışan bir danışman ve akademisyendir. İşletme doktorasını dijital dönüşüm ile yalın yönetimin entegrasyonu üzerine tamamladı.

Almanya'da satış, pazarlama, kalite yönetimi ve stratejik müşteri ilişkilerinde görev aldı; uluslararası şirketlerde iş geliştirme, süreç yönetimi ve operasyon iyileştirme projelerini yürüttü. Almanya, ABD ve Türkiye'de eğitim ve iş deneyimi bulunuyor.

T.C. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı onaylı Yalın Yönetim Uzmanıdır.

Danışma kurulu



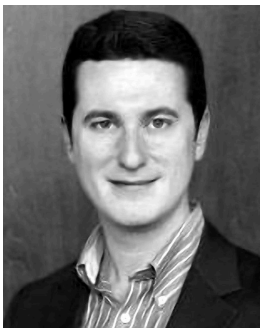
Ergi Şener

Danışma Kurulu Üyesi

Dijital dönüşüm · Ödeme teknolojileri · Dijital pazarlama

Sabancı Üniversitesi'nde Elektronik Mühendisliği alanında çift ana dal, yüksek lisans ve doktora yaptı.

Garanti Ödeme Sistemleri, Turkcell, MasterCard ve New Tone Tech'te görev aldı; Bahçeşehir Üniversitesi ve Sabancı EDU'da ders verdi.



Serhan Uslubaş

Danışma Kurulu Üyesi

Görüntü işleme · Veri bilimi · Risk sermayesi · 5 ABD patenti

Robert Koleji'nin ve Boğaziçi Üniversitesi Elektrik Mühendisliği bölümünün ardından Northwestern Üniversitesi'nde Elektronik Mühendisliği ve Bilgisayar Bilimleri alanında yüksek lisans, Stanford Graduate School of Business'ta MBA yaptı.

Kariyerine Texas Instruments'ta başladı. Apple'da 500 milyonu aşkın iPhone ve iPad'de kullanılan kamera algoritmalarını tasarladı; daha sonra Gelişmiş Dijital Görüntüleme ekibinin yöneticisi ve ürün sahibi oldu.

Müşterilerimiz anlatıyor

"Şirketimizin operasyonel verimliliğini artırmak ve stratejik büyüme hedeflerimizi sağlam temellere oturtmak amacıyla yürüttüğümüz danışmanlık süreci, beklentimizin ötesinde bir katma değer yarattı. Şimdi hem daha şeffaf hem de daha güçlü bir organizasyon yapısına sahibiz."

Yeniler Etiket · Yönetim Kurulu Başkanı

"Faaliyet tabanlı dinamik maliyetleme sistemiyle ürün gruplarımızın kârlılığına ve üretim hücrelerimizin maliyet–verimlilik etkilerine dair ilk kez bu denli bütüncül ve veriye dayalı bir bakış kazandık."

Standart Pompa · Süreç Geliştirme Müdürü

"Artık yalnızca veriye erişmekle yetinmiyor, veriden anlamlı değer üretmeyi odağımıza alıyoruz. Veri kürasyonuna getirilen yaklaşım hem ekip içi farkındalığı artırdı hem de karar alma kalitemizi gözle görülür şekilde yükseltti."

Mey Diageo · Kıdemli Ürün Yöneticisi

Ekip üyelerimizin birlikte çalıştığı kuruluşlardan bazıları

Türk Hava Yolları · Sabancı Holding · TUSAŞ · Lufthansa · Qatar Airways · SunExpress · ING Bank · Diageo · Oyak Renault · Škoda · Teleperformance · Türkiye İhracatçılar Meclisi · İstanbul Sanayi Odası

Sahadan notlar

Metin Tabalu'nun Dünya gazetesindeki yazılarından seçmeler

Yazıların tamamını dunya.com'da okuyabilirsiniz.

14 Kasım 2026
Yapay zekâ ve sermaye

Algoritmaları kim satın alacak?

Yapay zekâ yarışında sahne algoritmadan sermayeye geçti. Teknoloji devlerinin borçla finanse edilen dev yatırımlarını ve bu tablonun kimin kimi satın alacağı sorusunu nasıl değiştirdiğini ele alıyor.

7 Kasım 2026
İnovasyon

Kaosa tahtı ver, sonra tahta sen geç

Andy Grove'un ünlü ilkesinden yola çıkarak, yapay zekâda önce denemeye izin verip sonra düzeni kuran şirketlerin neden öne geçtiğini ve kurumların hata yapma korkusunu nasıl aşabileceğini anlatıyor.

Temmuz 2026
Sürdürülebilirlik

Atıktan zenginlik yaratmak: Endüstriyel simbiyoz

Anvers-Brugge Limanı örneğinden hareketle, bir firmanın atığının diğerinin girdisi olduğu eko-park modelini ve organize sanayi bölgelerimiz için sunduğu fırsatları değerlendiriyor.

Mayıs 2026
Küresel ekonomi

'Sam Amca'dan sonra 'Şi Amca' etkisi

Çin'in elektrikli araçlardan yarı iletkenlere ve yapay zekâya uzanan stratejik hamlelerini ve bu yükselişin küresel ekonomik düzen için ne anlama geldiğini tartışıyor.

10 Ocak 2026
Teknoloji

Teknoloji tahminleri karnesi

MIT'li robotik öncüsü Rodney Brooks'un tahmin karnesi üzerinden, teknolojide fikirlerin hızıyla gerçek dünyada yayılma hızı arasındaki farkı ve beklenti yönetiminin önemini anlatıyor.

Aralık 2025
Otomasyon

İkinci el otomasyon

Otomasyon projelerinin çoğu neden beklenen etkiyi yaratmıyor? Sorunun teknolojide değil süreçte olduğunu savunuyor ve yeni yatırımdan önce mevcut otomasyonu yeniden ele almayı öneriyor.

8 Kasım 2025
Strateji

Sağ ve sol elini aynı anda kullanabilen organizasyonlar

Bugünkü başarısını korurken geleceğe de hazırlanabilen "çift elli" organizasyonları ve katı stratejiler yerine uyarlanabilir stratejinin neden öne çıktığını ele alıyor.



Bize ulaşın

Sizinle tanışmak ve ilk teşhis görüşmesini yapmak için hazırız.

E-posta

bilgi@alamount.net

Web

alamount.com.tr

ALAMOUNT CONSULTING

İstanbul · Miami

© 2026 Alamount Danışmanlık