

2007 yılında üniversiteden mezun olduktan sonra kariyer hayatı Türk Telekom'da başladı. Ancak, sabit ve sınırlı saatleri olan bu çalışma şeklinin bireysel yaşam hedeflerine uygun olmadığını tecrübe ederek 2008 yılında uluslararası bir firmanın satış alanında kariyer yolculuğunu başlattı.

Gösterdiği üstün başarılarla bu firmada 2009 yılında yönetici pozisyonuna ulaştı. Yöneticilik yaptığı dönemde ekip liderliği ve takım yönetimi alanlarında 2010 yılı itibarıyla ilk 10'da çok kez yer alarak ciddi Türkiye dereceleri elde etti. Bu başarılarından dolayı 2011 yılında yönetim kurulu üyeliğine seçildi. Yine aynı alanda farklı uluslararası firmalarda ciddi deneyimler elde ettikten sonra 2016 yılı itibarıyla sahada top oynamayı bırakıp teknik direktör olarak devam etmeye karar verdi. Bu dönemde elde ettiği satış ve liderlik deneyimlerini daha geniş kitlelere aktarmak üzere kariyer hayatına eğitimci olarak farklı bir bakış açısıyla başlamış oldu.

Başladığı bu yolculukta özel okullara, üniversitelere, şirketlere ve bireysel katılımcılara birçok konu başlığında eğitim ve seminerler verdi. Eğitim ve danışmanlık yaptığı birçok satış gurubunun da başarılarını daha üst seviyelere taşıyarak kendini bu alanda bir kez daha ispatladı.

Merkezi Bursa'da bulunan, 2019 yılında da ortaklık yaptığı eğitim ve danışmanlık şirketinde halen eğitimci olarak devam etmektedir. Yeditepe Üniversitesi onaylı satış eğitimleri de yine bu şirket üzerinden online olarak katılımcılarla buluşmaktadır.

Bu platformda çalışmalarına devam ederken başka bir ortağı ile beraber 4-16 yaş gurubuna da eğitim ve danışmanlıklar vermek üzere 2020 yılında Samsun Mind-Up Öğrenci Koçluk Merkezini de kurdular.

Artık bir eser sunmanın vakti geldi diyerek, bugüne kadar elde ettiği bilgi birikimini; "Çözüm Satamazsan Sorun Satın Alırsın" adlı kitabında toplayarak, 2021 yılında okuyucuları ile buluşturdu. Klasik satış mantığının dışına çıktığı bu kitabında daha derine inerek, davranışın satışa etkileri üzerine eğildi.

Kitabın ardından 2022 yılında ilk adım olarak insanın kendi yolunu bulmasını sağlayacak "Neden Keşif Atölyesi Lider Dönüşüm Programı" nı, satışta 10 kişinin 8'ini evet cevabına götürecek güçte "Neden Keşif Atölyesi Satış Geliştirme Programı" nı, satış ve liderliği bütünsel bir yaklaşım tarzıyla bir araya getirdiği "İleri Seviye Satış Programı" nı eğitim camiasına kazandırdı.

Bu üç programla birlikte yaptığı birçok eğitimde katılımcıların satışa olan bakış açılarını değiştirerek başarılarına başarı katmıştır.

Gelişen ve değişen çağ ile birlikte satışın son evresine ayak uydurabilmek için dijital mecra da yer alma kararı alan Muhammet İnan üç ortağı ile birlikte 2023 yılında PR atölyesi şirketini kurdular. Verdiği eğitimlerle, satışları artıracak davranış bilimine eğilirken, PR atölyesiyle de çağın gerektirdiği satış stratejileriyle katılımcılara ve danışmanlara farklı bir alanın hizmet kapılarını açtı.

Bütün bu başlıkların öznesi olan insanın gerçek potansiyelini ortaya çıkarmasını sağlayacak, dünyada çok büyük işlere imza atmış liderlerin sırrını anlattığı; “Amacın Büyükse Bütün Engeller Küçüktür” kitabı da çok yakında okuyucuları ile buluşmak üzere hazırlık aşamasındadır.