

DEREN ŞEN



İzmir, Karşıyaka 0 554 505 74 11 derensenn@gmail.com

Doğum tarihi
27-01-2000

Cinsiyet
Kadın

Medeni durum
Bekar

Sürücü ehliyeti
B

LinkedIn

<https://www.linkedin.com/in/deren-%C5%9Fen-a5a7b4245/?originalSubdomain=tr>

Dış ticaret ve gümrükleme süreçlerine olan ilğim ve bu alandaki dinamikleri yakından takip etme isteğim, kendimi sürekli geliştirme motivasyonumu artırıyor. Analitik düşünme becerim, detaylara verdiğim önem ve çözüm odaklı yaklaşımım ile sektörün gerektirdiği yetkinlikleri en iyi şekilde edinmeye odaklanıyorum. Hedefim, dış ticaret alanında uzmanlaşarak sektöre değer katan ve uluslararası ticaret süreçlerine stratejik katkılar sağlayan bir profesyonel olmaktır.

İş deneyimi

İthalat Müşteri Temsilcisi

Şub 2023 - Halen

Analiz Gümrük Müşavirliği, İzmir, Alsancak

- İthalat süreçlerinin mevzuata uygun şekilde yürütülmesine destek olmak
- Evrım Programı ve ilgili gümrük yazılımları üzerinden beyanname girişlerini ve takibini yapmak
- Lojistik firmaları ve kamu kurumları ile koordinasyon sağlamak
- Deniz, hava veya kara yolu ile gelen yüklerin liman ve antrepo süreçlerini takip etmek
- İthalat belgelerinin (fatura, çeki listesi, konşimento, ATR, menşe şahadetnamesi vb.) müşterilerden talep edilmesi kontrolünü ve takibini gerçekleştirmek
- Gümrük ve dış ticaret mevzuatındaki değişiklikleri takip ederek süreçlere uyum sağlamak
- İthalat işlemleri sırasında doğabilecek sorunların çözümüne katkı sunmak
- Gümrük işlemleri tamamlanan malların teslimat organizasyonunu sağlamak
- Günlük, haftalık, aylık ithalat raporlarının hazırlanması
- Müşteriler ile etkin iletişim kurarak müşteri bağlılığının sağlanması

Saha Satış Sorumlusu

Kas 2020 - 2023

Şen Gıda, İzmir, Karşıyaka

- Mevcut ve potansiyel müşteriler ile güçlü iş ilişkileri kurarak satış hedeflerini gerçekleştirmek
- Satış noktalarında ürünlerin doğru şekilde sergilenmesini ve raf düzenini sağlamak
- Müşteri ihtiyaçlarını analiz ederek uygun ürün ve çözümler sunmak
- Günlük, haftalık ve aylık satış raporlarını hazırlamak ve yönetime sunmak
- Yeni müşteri portföyü oluşturmak ve mevcut müşteri ağını geliştirmek
- Rakip ürün ve pazar trendlerini takip ederek satış stratejilerine katkı sağlamak
- Promosyon, kampanya ve tanıtım faaliyetlerinde aktif rol almak
- Tahsilat ve sipariş süreçlerini takip etmek

Denizyolu Operasyon Stajyeri

Haz 2019 - Eyl 2019

DSL Logistics, İzmir

- Liman ve hat firmalarıyla iletişim sağlamak.
- Navlun tekliflerini incelemek ve karşılaştırmak.
- Taşıma rezervasyonlarını oluşturma ve takibini yapmak.
- Tedarikçilerle ve acenteler ile iletişim sağlamak.

Eğitim ve Nitelikler

İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi -Uluslararası İlişkiler

Ege Üniversitesi, İzmir /Bornova

%70 İngilizce

Eyl 2020 - Şub 2025

Meslek Yüksekokulu -Dış Ticaret

Yaşar Üniversitesi, İzmir /Bornova

Eyl 2018 - Haz 2020

Referanslar

Gülay Fıstıkçı

0 538 390 20 18

Fatih Gümüshan

0 507 517 22 35

Tuğba Kor

0 553 216 18 51

Analiz Gümrük

Müşavirliği - Gümrük

Müşavir Yardımcısı

ECS Denizcilik

Esen Plastik - Satın

Alma Uzmanı

Beceriler

SAP ERP

Ortalama

CANIAS ERP

Ortalama

Microsoft Office Programları

Çok iyi

Evrin Programı

Çok iyi

Diller

İngilizce

B1

Seminer - Sertifika

Programları

- Dijital Çağda Stratejik Düşünme Teknikleri – Boğaziçi Enstitüsü
- Tedarik Zinciri ve Lojistik Yönetimi – Global Enstitü
- İhracatta Yeni Trendler ve İnovasyon – Yaşar Üniversitesi
- Etkili İletişim Teknikleri – Boğaziçi Enstitüsü

Sosyal Sorumluluk

Projeleri

Ege Üniversitesi Uluslararası İlişkiler Topluluğu - Sponsorluk ve Satış Pazarlama

Ege Çağdaş Eğitim Vakfı - Gönüllü Ablalık

Sokak Çorbacıları - Başka Bir Dünya Mümkün Projesi