

Ulviye Orhan



Información personal

Dirección La Brabanzón 2717, departamento 1002, Providencia
Correo Electrónico uelviye@web.de,
Rut: :22.185.374-1
Teléfono Fijo +56 9 9180 90 80
Fecha de nacimiento 31.12.1978
Lugar de nacimiento Hamburgo
Nacionalidad Alemana con visa de trabajo para chile

Estudios

Desde 10/2004 - 2008 **Universidad Hochschule Bremen**, estudio “International Global Management”, **Bachelor of Arts**.
07/2006 – 12/2006 **Programa de Intercambio** en Universidad Mayor, Santiago de Chile, duración 1 año en la carrera de ingeniería Comercial.
08/2004 – 03/2004 Curso de inglés en Malta, **Examen IELTS rendido**.

Formación complementaria

1999 - 2002 “Ausbildung Freight Forwarder”– Formación profesional de transporte e importación – exportación en el aeropuerto de Hamburgo. El entrenamiento consistió en la organización de transporte, comunicación con proveedores y declaración de aduana.
1990 - 1996 Bachillerato en el colegio Regerstrasse Hamburgo – Alemania (Enseñanza media)

Experiencia profesional y en país extranjero

01.05.12 a la fecha Sales & Marketing “Sociedad gastronómica Esmeralda”, desarrollo de planes de ventas y marketing para mercado masivo. Aumento en programa de ventas y desarrollo de nuevos segmentos de mercados
01.12.11 a 31-04-12 Logistics and Foreign Trade Manager en “Functional Products Trading S.A”, Responsable de la Coordinación e interacción entre los distintos

| | |
|---------------------|--|
| | proveedores que intervienen en la cadena como: Agencias de Aduana, Operadores, Embarcadores, Compañías Navieras, Transportistas, etc. Responsable por la importación y exportación de productos así como el almacenaje de ellos mismos en bodegas. Control de inventario y análisis de costos asociados al transporte internacional |
| 01.04.11 a 31-11-11 | Sales & Marketing “Sociedad gastronómica Esmeralda”, desarrollo de planes de ventas y marketing para mercado masivo. Desarrollo de actividades de marketing a distintos niveles. Aumento en programa de ventas y desarrollo de nuevos segmentos de mercados |
| 01.11.10 – 30.03.11 | Sales Kuehne & Nagel, desarrollo de ventas para nuevos negocios en el mercado chileno. Desarrollo de market research, nuevos clientes, proyectos entre otros. Los segmentos de mercado han sido importaciones & exportaciones con destinos Latinoamérica, EEU; Europa y Asia |
| 01.04.10- 30.09.10 | Business Developer, en Comercial MC S.A., he participado en el desarrollo de negocios para la industria de la construcción. Principalmente en productos o accesorios periféricos (ejemplo: mármol, porcelana, sanitarios, etc). En este trabajo, he realizado estudios de mercado, analizando el mercado local y internacional. Mi experiencia en importación de productos me ha permitido tener una visión global del proceso completo de ventas. |
| 15.08.08 -31.04.10 | Process Officer en Unilever Alemania . Fui responsable por el Workflow Pearl para la elaboración de procesos internos con el objetivo de producir los productos y servicios. |
| 01.08.07- 15.08.08 | Colaboradora de Unilever Alemania en el departamento “ Customer Development Operations ”, en la cual establecí un nuevo “Standard reporting” en el proceso de planificación integrada con base de datos para mejorar la planificación. Trabajo con el programa CRM Siebel para: el desarrollo de promociones en el sistema CRM, apoyo en el proceso de planificación de promociones, distribución de referencia en la planificación, mantenimiento de la documentación del proceso, coordinación en promociones con canales de venta y elaboración de la documentación en los idiomas inglés y alemán. |
| 01/2007- 06/2007 | Práctica en Siemens S.A. , Santiago de Chile, en el área Controlling, específicamente en Procurement reportando a Casa Matriz, Alemania (München), realice análisis de compras y contratos con proveedores. También realice labores de facility management para realizar control interno de assets y gastos. |
| 06/2001 – 05/2004 | Freightforwarder, agente de transporte en el departamento de importación en la empresa Exel (actualmente DHL) . Responsable por las actividades referente a clientes preferenciales, creación de declaración aduanera, seguimiento de órdenes y pedidos, contacto con proveedores, coordinación con empresas de transporte de material vía aérea, terrestre o marítima, preparación de documentación y análisis de costos |

Idioma- y Softwares

Idiomas:

- **Turco:** lengua nativa
- **Alemán:** lengua nativa
- **Inglés:** fluido

- **Español:** fluido

Nota: todos los idiomas son escritos y hablados al nivel señalado

Softwares:

- Microsoft Word, Excel, Outlook, PowerPoint (nivel usuario avanzado).
- Pearl (nivel avanzado)
- SAP (nivel usuario intermedio).
- Siebel (nivel usuario avanzado).
- Otras herramientas de uso común.

Intereses

Leer, viajar, idiomas, deporte, encotrarme con amigas/amigos

Referencia

Juan de Salas (Gerente Comercial Benexia)

Tel = + 56 9 92735 947

Email : jdesalas@benexia.com

Peter Meier (Senior Project Manager)

Tel : +56 2 338 9396

Cel : +56 9 7708 13 19

[Email : peter.meier@kuehne-nagel.com](mailto:peter.meier@kuehne-nagel.com)

Michael Thomsen (Manager in customer development operations)

Tel: +49 40 34 931607

[Email: michael.thomsen@unilever.com](mailto:michael.thomsen@unilever.com)

Manuela Uehlin (Manager in Process Office Marketing)

Tel: + 49 40 173 620 3213

[Email: manuela.uehlin@unilever.com](mailto:manuela.uehlin@unilever.com)

Ruben Fortunato (Gerente de SIS)

Tel: +56 2 477 1000

[Email: ruben.fortunato@siemens.com](mailto:ruben.fortunato@siemens.com)

Santiago, de 10.12.2012

Ulviye Orhan