

SHEDU DANIŞMANLIK & DIŞ TİCARET

turkey.sheduconsulting.com



ŐİRKET PROFİLİ 2017

SHEDU DANIŞMANLIK VE DIŞ TİCARET LTD. Őİ.

Dünya Ticaret Merkezi EGS Business Park B2 Blok No:8 Yeşilköy İstanbul

Tel: +90 212 463 7177 E-posta: shedu@sheduconsulting.com

www.sheduconsulting.com



HAKKIMIZDA

Shedu Danışmanlık Dış Ticaret, 2009-2011 yılları arasında Musul ve Erbil Başkonsolosluklarında Ticaret Ataşeliği de dahil olmak üzere, Ekonomi Bakanlığında farklı görev ve kademelerde yaklaşık 10 yıl görev yaptıktan sonra kamudaki görevinden ayrılan Deniz Kutlu tarafından Türk firmalarının başta Ortadoğu ve yakın çevre ülkeleri olmak üzere tüm yurtdışı pazarlardaki ticari ve ekonomik faaliyetlerini desteklemek amacı ile 2014 yılında kurulmuştur. Shedu Danışmanlık ve Dış Ticaret, Türk firmalarının yanı sıra Türkiye’de yatırım yapmak ve/veya Türk firmaları ile ticari ilişkilerini geliştirmek isteyen yabancı firmalara da danışmanlık hizmeti vermektedir.

Şirketimize ismini veren Shedu, Mezopotamya ve Ortadoğu mitolojisinin günümüze uzanan en bilinen ikonlarından biridir. Mitolojide evleri ve şehirleri kötülüklerden koruduğuna inanılan Shedu, boğa bacakları ile dayanıklılığı, aslan gövdesi ile gücü, kartal kanadı ile hızı ve insan başı ile akli temsil etmektedir. Shedu Dış Ticaret, Danışmanlık ve Organizasyon olarak biz de uzun soluklu ilişkiler kurmayı hedeflediğimiz müşterilerimizi, ticari ve ekonomik faaliyetlerinde her tür risk ve anlaşmazlığa karşı korumayı, hukuki danışmanlığın yanı sıra verdiğimiz yönetim danışmanlığı hizmeti ve fırsatlara açık dinamik iş anlayışımızla hizmet verdiğimiz kurumların, firmaların yurtdışı pazarlardaki faaliyetlerini geliştirmeyi hedeflemekteyiz.

Shedu Türkiye, ülkemiz ihracatının 2023 yılı için belirlenen 500 milyar dolar hedefine ulaşmasını, müteahhitlerimizin uluslar arası taahhüt pazarından daha fazla pay almasını, Türk firma ve markalarının yurtdışındaki bilinirliğinin ve tercih edilirliliğinin artırılmasını misyon edinmiştir.

Vizyonumuz kısa ve orta vadede Türkiye’nin, uzun vadede Orta Doğunun en bilinir ve güvenilir dış ticaret ve danışmanlık firmaları arasında yer almaktır.



HİZMETLERİMİZ

Ticaret ve Alım Heyeti Organizasyonu

Ticaret ve Alım Heyeti Organizasyonu Ticaret ve Sanayi Odalarının, İhracatçı Birliklerinin, diğer özel sektör temsilcisi kurum ve derneklerin, kamu kurumlarının yurtdışına yönelik tüm iş ziyaretleri, ikili iş görüşmeleri, kurum ve kuruluş ziyaretleri Shedu tarafından organize edilmektedir. İkili iş görüşmeleri ve randevulara ek olarak, heyetin turistik ve lojistik ihtiyaçları da anlaşmalı olduğumuz A Belgeli yetkili seyahat acentemiz aracılığı ile karşılanmaktadır. Yurtdışı ticaret heyeti programlarında aşağıda yer alan tüm aşamalar Shedu tarafından özenle takip edilmektedir:

- 1- **Hedef Ülkenin Belirlenmesi:** Başarılı bir ticaret heyeti programı düzenlenmesinin ilk koşulu belirlenen sektörde potansiyel arz eden ülkelerin doğru tespit edilmesidir. Fiyat, rekabet, coğrafi uzaklık, tarife dışı engeller ve benzeri nedenler ile Türkiye menşeli ürünler için potansiyel arz etmeyen ülkelere yönelik olarak düzenlenecek ticaret heyetleri, organizasyon ve hazırlıklar ne kadar iyi yapılırsa yapılsın istenilen sonuca ulaşmayacak, iş gücü ve diğer kaynakların verimsiz kullanılmasına neden olacaktır. Bu çerçevede organizasyonunun düzenleneceği ülke ve şehirler titiz bir çalışma sonucunda belirlenmektedir.
- 2- **Tarihin Belirlenmesi:** Ticaret heyeti düzenlenecek ülke belirlendikten sonra ikinci aşama, ziyaretin tarihini belirlemektir. Tarih belirlenirken dikkat edilmesi gereken hususlar, ziyaretin resmi ve dini tatil günlerine (hemen öncesi ve sonrasına) denk gelmemesi, iklim şartlarının göz önüne alınması (sıcaklığın çok yüksek olduğu ve yerel firma temsilcilerinin tatilde ve/veya ülke dışında olduğu yaz aylarında Ortadoğu ve Afrika ülkelerine organizasyon düzenlenmemesi gibi), ziyaret planlanan tarihlerde ikili iş görüşmesi organizasyonuna katılımı düşürebilecek sektöre ilişkin ticaret fuarı, konferans vb. alternatif organizasyonların olmamasına dikkat edilmelidir.
- 3- **Heyet Katılımcılarının Belirlenmesi:** Ticaret heyeti programına katılacak olan Türk firmalarının planlanan heyet tarihinden en az 2 ay önce netleştirilmesi, bu süreden sonra katılımcı listesinin mümkün olduğunca değiştirilmemesi organizasyonun başarısı açısından elzemdir. Heyete katılım kesinleşen firmaların ürün ve hizmetleri ekibimiz tarafından incelenmekte, bu ürünlerin GTİP kodları belirlenerek, ticaret heyeti düzenlenecek olan ülkedeki muhatapları belirlenmektedir.



- 4- **Potansiyel Taşıyan Yerel Firmaların Belirlenmesi:** Ziyaret edilecek ülke, ziyaret tarihi ve katılımcı listesi belirlendikten sonraki aşama, heyete katılan firmaların ürün ve hizmetleri için potansiyel alıcıların belirlenmektedir. Bu süreçte ülkeden ülkeye farklılık göstermekle beraber, potansiyel müşterilerin, ithalatçıların güncel verilerine üye olunan farklı veri tabanlarının yardımı ile yapılan detaylı araştırma ile ulaşılmaktadır.
- 5- **Yerel Firmaların Organizasyona Davet Edilmesi:** Ticaret Heyeti organizasyonlarının en önemli aşaması tespit edilen yerel firmaların planlanan ikili iş görüşmesi organizasyonuna katılımlarının sağlanmasıdır. Bu kapsamda, organizasyona ilişkin e-mail ve elektronik davetiye gönderilmesini takiben telefon takibinin yapılması en yaygın yöntem olmakla beraber ilgili ülkenin koşulları gerektirdiğinde potansiyel firmaların yerlerinde ziyaret edilmesi ve elden davetiye iletilmesi de izlenen yöntemler biridir. İkili iş görüşmesine katılım kesinleşen yerel firmalara ilişkin bilgi ve hazırlanan görüşme matrisi (firma bazında görüşme saatini belirten tablo) ticaret heyeti programından en az 10 gün önce katılımcı firmalara iletilmektedir.
- 6- **Büyükelçilik ve Ticaret Müşavirliklerinin Organizasyona Dahil Edilmesi:** Shedu organizasyonunda düzenlenen tüm ticaret heyeti organizasyonları ilgili ülkedeki T.C. Büyükelçiliği/Konsoloslugu ve Ticaret Müşavirliği/Ataşeliği ile koordineli olarak yürütülmektedir. Diğer taraftan, ziyaret edilecek olan ülkenin Ankara ve/veya İstanbul'daki Temsilciliği ticaret heyeti programından önce ziyaret edilmekte, ziyarete ilişkin olarak yabancı misyonun ilgili birimlerine bilgi verilmekte ve organizasyona ilişkin destek talep edilmektedir.
- 7- **Ön Heyet Ziyareti:** Planlanan ticaret heyeti organizasyonundan makul bir süre ilgili ülkeye, tercihen Oda veya Birlik temsilcileri eşliğinde ön heyet ziyareti düzenlenmektedir. Ön heyet ziyareti kapsamında duyuru ve davetlere ilişkin organizasyonun takip edilmesinin yanı sıra, heyetin konaklayacağı otel, ikili iş görüşmelerinin gerçekleştirileceği salon teftiş edilmekte, olası bir aksilik yaşanmadan engellenmektedir.
- 8- **Turistik ve Lojistik Faaliyetler:** Ticaret heyetine ilişkin olarak uçak bileti, konaklama, vize, transfer, tercüman organizasyonu anlaşmalı olduğumuz belgeli seyahat acenteleri tarafından yapılmaktadır. İkili iş görüşmeleri için görüntü sistemleri, ses sistemleri, konferans ekipmanları ve diğer teknik ekipmanlar tedarik edilmekte, sahne tasarımı hizmeti verilmektedir. Bu çerçevede, hizmet verdiğimiz Odalara, Birliklere ticaret heyetine ilişkin tüm hizmetleri tek bir çatı altında sağlamaktayız.
- 9- **Raporlama:** Ticaret Heyeti programı öncesinde katılımcılara yönelik olarak hazırlanan ülke ve sektör raporlarının yanı sıra, ticaret heyeti programı sonrasında hazırlanan değerlendirme raporu Oda/Birlik temsilcilerine iletilmektedir. Anılan raporda heyet programı kapsamında gerçekleştirilen temaslar ve ikili iş görüşmelerine katılan yerel firma bilgileri yer almaktadır.

URGE Kümeleri İçin Sunduğumuz Hizmetler

Shedu Danışmanlık ve Dış Ticaret olarak, yerli üreticilerimizin kümelenme anlayışı içerisinde kapasite ve olanaklarını birleştirmek ve aralarında işbirlikleri tesis etmek suretiyle kurdukları kümelerin yurtdışı pazarlardaki rekabet gücünü artırmak ve sağlanan devlet teşviklerinden etkin bir şekilde faydalanmaları için çalışıyoruz.

URGE projeleri kapsamındaki yurtdışına yönelik faaliyetlerde, ilgili ülkede yer alan yerel ortaklarımız vasıtası ile gerekli tüm düzenlemeleri yaparken, yurtiçindeki eğitim ve danışmanlık faaliyetlerimizde ise ODTÜ İşletme Bölümü ve diğer akademik kurumlarımız ile işbirliği yapıyoruz.

- İhtiyaç Analizi:** İşbirliği kuruluşlarınca talep olması halinde: kümelenmeye uygun sektörlerin belirlenmesi ve ön başvurunun hazırlanması aşamasında işbirliği kuruluşuna destek olunması, URGE projesi kapsamında firmaların ihtiyaçlarının ve yurtdışına yönelik faaliyetlerin tespit edilmesinde en önemli adım olan ihtiyaç analizi raporunun hazırlanması.
- Eğitim Faaliyetleri:** Onaylanan URGE projeleri kapsamında işbirliği kuruluşlarına: Dış Ticaret Mevzuatı, Uluslar arası Ticaret ve Pazarlama, Elektronik Ticaret, İnovasyon, Kümelenme, Serbest Ticaret Anlaşmaları, Dış Ticarete Ödeme ve Teslimat Şekilleri gibi konular ile uygulanan proje kapsamındaki sektöre özgü konularda eğitim verilmesi.
- Danışmanlık:** İş birliği kuruluşuna onaylanan projenin yürütülmesi, ara raporlama süreci, nihai rapor hazırlama sürecinde, katılımcı firmalara ise bireysel olarak dış ticaret danışmanlığı hizmeti verilmesi, proje kapsamında tesis edilen kümeye ilişkin internet sitesinin kurulması, var ise uluslar arası ticaret portallarına üye olunması ve elektronik ticaret olanaklarının araştırılması, yurtdışındaki yerel ortaklarımız vasıtası ile kümeye ve kümede yer alan firmalara ülke spesifik yurtdışı pazarlama danışmanlığı hizmeti verilmesi.
- Alım Heyeti ve Ticaret Heyeti Organizasyonu:** Alım heyeti organizasyonlarında davet edilecek firmaların tespiti ve bu firmalara ilişkin duyuru davet faaliyetlerinin yürütülmesi, Yurtdışı ticaret heyeti, pazar araştırması, fuar ziyareti gibi yurtdışı faaliyetlere ilişkin olarak: otel, ulaşım, transfer, tercüme gibi lojistik hizmetlere ek olarak ziyaret edilecek ülkede B2B görüşmelerin ayarlanması, toplantı ve resmi ziyaretler için randevuların alınması, gerekli halkla ilişkiler faaliyetlerinin organize edilmesi.



İhracatçı Firmalarımıza Sunduğumuz Danışmanlık Hizmetleri

'Küresel Ofisiniz' sloganıyla başta Orta Doğu ve Uzak Doğu coğrafyası olmak üzere dış pazarlarda Türk firmalarına yeni iş imkanları ve ortaklıklar yaratmayı misyon edinen 'Shedu Türkiye' olarak ihracatçılarımıza sunduğumuz hizmetler:

1. 100'den fazla ülkede yer alan global kontaklarımızdan gelen ürün taleplerini değerlendirip, uygun gördüklerimizi ihracatçı firmalara aktarıyoruz. Ayrıca sözleşme hazırlanması, gümrük işlemleri, sevkiyat ve ödeme aşamalarında ihracatçılarımıza destek oluyoruz.
2. Düzenli olarak danışmanlık hizmetimizden yararlanmayı tercih eden ihracatçılarımızın satış faaliyetlerini desteklemek amacı ile yurtdışına düzenlediğimiz ziyaretlerde ilgili sektör temsilcilerine ulaşarak temsil ettiğimiz firmalar adına tanıtım faaliyetlerini yürütüyoruz. Firmalarımızın talebi doğrultusunda ilgili ülkede güvenilir ve yaygın dağıtım ağı olan distribütörlere ulaşarak uzun vadeli ortaklıklar tesis edilmesine yardımcı oluyoruz.
3. Kapasite, çalışan yetersizliği veya diğer teknik nedenler ile hali hazırda ihracat faaliyeti olmayan ancak dış pazarlara açılmak isteyen küçük ve orta ölçekli işletmelerimizin talebi doğrultusunda tanıtım, sözleşme hazırlanması, sevkiyat ve ödeme işlemleri dahil olmak üzere tüm ihracat faaliyetlerini üstleniyoruz.
4. İhracatçı firmalara yönelik çeşitli devlet destekleri (Yurtdışı Fuarlara Katılım Desteği, Yurtdışı birim, marka ve tanıtım faaliyetlerinin desteklenmesi, Yurtdışında Markalaşma, Türk Malı imajının yerleştirilmesi ve TURQUALITY®, Pazar araştırması ve pazara giriş desteği, Tasarım ve tasarımcılara yönelik destekler, Yurtdışı iş gezisi destekleri) hakkında firmalarımızı bilgilendiriyor, başvuru ve evrak tanzimi aşamasında yardımcı oluyoruz.

Yurtdışı Fuar Danışmanlığı

Shedu Danışmanlık olarak ihracat rakamlarını takip ederek belirlediğimiz Moldova, Beyaz Rusya, Letonya, Slovenya ve Bulgaristan gibi hızla gelişen ihraç pazarlarında firmalarımıza yeni pazar açılımları sunacağını değerlendirdiğimiz sektörlerdeki belirli fuarların Türkiye temsilciliğini üstlenmiş bulunmaktayız. Temsilciliğini üstlendiğimiz bu fuarlara katılan firmalarımızın fuar katılımından maksimum fayda sağlamaları için fuar kapsamında ikili iş görüşmelerini organize ediyoruz.



Fuar Takvimi 2017

- | | | |
|-----|---|--|
| 1) | MOLDOVA FOOD TECH
24. ULUSLARARASI GIDA TEKNOLOJİLERİ FUARI | 17 – 20 Mayıs 2017
KIŞINEV / MOLDOVA |
| 2) | MOLDOVA PACKAGING DEPOT
22. ULUSLARARASI AMBALAJ & TEKNOLOJİLERİ FUARI | 17 – 20 Mayıs 2017
KIŞINEV / MOLDOVA |
| 3) | MOLDOVA FOOD & DRINKS
24. ULUSLARARASI GIDA & İÇECEK FUARI | 17 – 21 Mayıs 2017
KIŞINEV / MOLDOVA |
| 4) | CAR & MAINTENANCE
20. ULUSLARARASI OTOMOTİV & YAN SANAYİ FUARI | 18 – 21 Mayıs 2017
CELJE / SLOVENYA |
| 5) | BELAGRO
27. ULUSLARARASI TARIM TEKNOLOJİLERİ & EKİPMANLARI FUARI | 6 – 10 Haziran 2017
MİNSK / BELARUS |
| 6) | BELFARM
27. ULUSLARARASI HAYVANCILIK FUARI | 6 – 10 Haziran 2017
MİNSK / BELARUS |
| 7) | FOOD INDUSTRY
27. ULUSLARARASI GIDA & İÇECEK FUARI | 6 – 10 Haziran 2017
MİNSK / BELARUS |
| 8) | PRODMASH.HOLOD.UPAK
27. ULUSLARARASI GIDA TEKNOLOJİLERİ & AMBALAJ FUARI | 6 – 10 Haziran 2017
MİNSK / BELARUS |
| 9) | RIGA FOOD
ULUSLAR ARASI GIDA, GIDA TEKNOLOJİLERİ & AMBALAJ FUARI | 6 – 9 Eylül 2017
RİGA / LETONYA |
| 10) | MOS
50. ULUSLAR ARASI TİCARET VE İŞ DÜNYASI FUARI | 12 – 17 Eylül 2017
CELJE / SLOVENYA |
| 11) | MOLD CONSTRUCT
23. ULUSLARARASI YAPI İNŞAAT FUARI | 21 – 24 Eylül 2017
KIŞINEV / MOLDOVA |
| 12) | INTERNATIONAL TECHNICAL FAIR
73. ULUSLARARASI TEKNİK FUARI | 25 – 30 Eylül 2017
FİLİBE / BULGARİSTAN |
| | <ul style="list-style-type: none">• AQUATECH / Su Teknolojileri Fuarı• AUTOTECH / Otomotiv Yan Sanayi, Yedek Parça ve Ekipmanları Fuarı• AUTOWORLD / Otomotiv Sanayi Fuarı• STROYTECH / Yapı İnşaat Malzemeleri, Makineleri ve Teknolojileri Fuarı• CHEMICAL / Kimya Sanayi Fuarı• INTERMIN / Maden Sanayi Fuarı• MACHINE / Makine Sanayi Fuarı• ROBOHITECH / Robot ve Robotik Sistemler Fuarı• ELTECH / Elektronik ve Elektrik Mühendislik Fuarı | |
| 13) | DENTO GALENIA
23. ULUSLARARASI MEDİKAL FUARI | 18 – 21 Ekim 2017
FİLİBE / BULGARİSTAN |
| 14) | INTERNATIONAL MOLDAGROTECH FAIR
33. ULUSLARARASI TARIM TEKNOLOJİLER İ& EKİPMANLARI FUARI | 18 – 21 Ekim 2017
KIŞINEV / MOLDOVA |
| 15) | MOLDOVA FASHION WEEK
17. ULUSLARARASI MODA FUARI | 2 – 5 Kasım 2017
KIŞINEV / MOLDOVA |

EKİBİMİZ

Deniz Kutlu- Yönetici Ortak & Danışman

Deniz Kutlu, 2014 yılında Shedu Danışmanlık ve Dış Ticaret Limited Şirketini kurmadan önce ilk 1 yılı Maliye Bakanlığında, son 10 yılı ise şimdiki adıyla Ekonomi Bakanlığı, eski adıyla Dış Ticaret Müsteşarlığında, Devlette çeşitli kademe ve görevlerde 11 yıl görev yapmıştır.

Deniz Kutlu, 2009-2011 yılları arasında Türkiye Cumhuriyetinin Musul ve Erbil Başkonsolosluklarında görevlendirilen ilk Ticaret Ataşesi unvanı ile, Türkiye ile Kuzey Irak (IKBY, Musul ve Kerkük) arasındaki ekonomik ve ticari ilişkilerin geliştirilmesi için hizmet vermiş, Erbil Ticaret Ataşeliği ofisini kurmuş ve görev yaptığı dönemde pek çok Türk firmasının Kuzey Irak pazarına girmesi için ön ayak olmuştur

Göreve başladığı dönemde 5 milyar Dolar düzeyinde olan ticaret hacminin bugün varılan 13 milyar Dolar düzeyine ulaşması için gayret gösteren Deniz Kutlu, ticaretin yanı sıra Türk inşaat firmalarının Kuzey Irak'ın yeniden yapılandırılmasında daha fazla rol alması için de çalışmıştır. Erbil'de göreve başladığı sürede yaklaşık 1.000 civarında olan Türk firma sayısı görev süresinin bitiminde 1.800'ü geçmiş, bu süre zarfında Türkiye'nin 50'den fazla ilinden ve farklı sektörlerden yaklaşık 200 farklı iş heyeti gezisinin düzenlenmesine, heyet ziyaretleri kapsamında iş görüşmelerinin ayarlanmasına katkı sağlamıştır.

Ekonomi Bakanlığı merkez teşkilatında farklı görevler üstlenen Deniz Kutlu, Ekonomi Bakanlığı Protokol Biriminde görev yaptığı dönemde yurtiçi ve yurtdışında pek çok ticaret heyeti ve resmi ziyaret programının organizasyonunda görev almıştır.

Irak dışında geniş bir coğrafyada yer alan farklı ülkelere ilişkin çok sayıda çalışması bulunan Deniz Kutlu, Lisans derecesini 2002 yılında ODTÜ İşletme Bölümünden, pazarlama ve pazar araştırması üzerine yoğunlaştığı İşletme Yüksek Lisans (MBA) derecesini ise 2009 yılında Kaliforniya Üniversitesi Anderson İşletme Okulundan (UCLA Anderson School of Management) almıştır.

Çiğdem Uluğ Kutlu- Ortak & Proje Yöneticisi

Çiğdem Uluğ, Shedu Danışmanlık ve Dış Ticaret Şirketine katılmadan önce 2012-2014 yılları arasında kendi kurduğu turizm firması aracılığı ile Orta Doğu ülkelerinden Türkiye'ye gelen iş heyetlerine ilişkin çok sayıda organizasyon düzenlemiştir. 2011-2012 yılları arasında Türk Tekstil firmalarının özellikle Orta Doğu pazarlarına açılması için bağımsız danışmanlık hizmeti veren Çiğdem Uluğ Kutlu, aynı zamanda aralarında EBSO, MOBSAD, Uşak Ticaret ve Sanayi Odası ile Denizli Sanayi Odası olmak üzere Kuzey Irak'a düzenlenen pek çok ticaret heyeti programının organizasyonunu gerçekleştirmiştir. Çiğdem Uluğ Kutlu, 2005-2010 yılları arasında ise Pyramids Uluslararası Fuarcılık firmasında Irak Ülke Müdürlüğü ve Proje Müdürlüğü gibi çeşitli pozisyonlarda görev almıştır. 2003-2005 yılları arasında United Intl Transport firmasında Dış İlişkiler Yetkilisi olarak görev yapan Çiğdem Uluğ Kutlu'nun ihtisas alanı URGE, TURQUALITY gibi yurtdışına yönelik faaliyetlerinde yerli üreticilere verilen devlet teşvikleridir. 2003 yılında Doğu Akdeniz Üniversitesi İletişim Fakültesinden başarı bursu ile mezun olan Çiğdem Uluğ Kutlu iyi derecede İngilizce ve orta düzeyde Arapça bilmektedir.

Akın Kınıklı - Uluslararası İlişkiler Direktörü & Kıdemli Danışman

Akın Kınıklı Genel Müdür Yardımcısı olarak görev yaptığı eski adıyla Dış Ticaret Müsteşarlığından, şimdiki adıyla Ekonomi Bakanlığında 2005 yılında emekli olmuştur. 34 yılı aşan başarılarla dolu kariyeri boyunca, Müsteşarlık çatısı altında üstlendiği sayısız görevin yanı sıra Türkiye Cumhuriyeti Budapeşte, Seul ve Stockholm Büyükelçiliklerinde Ticaret Müşaviri, New York Başkonsolosluğunda ise Ticaret Ataşesi olarak hizmet etmiştir.

2000–2005 yılları arasında New York'ta Ticaret Ataşesi olarak görev yaparken bugün halen faaliyette olan Türk-Amerikan Ticaret ve Sanayi Odasını kurmuş ve anılan Oda'nın ilk Başkanı seçilme onurunu yaşamış ve 2005 yılına kadar da bu görevini sürdürmüştür. Akın Kınıklı diplomatik görevlerinin yanı sıra, yurtdışında farklı ülkelerde pek çok toplantı, seminer, ticaret fuarı ve eğitim programına katılmış olup tüm dünya genelinde iş dünyasında yaygın bir bağlantı ağına sahiptir.

Otomotiv, gıda ve inşaat gibi Türkiye ekonomisinin önde gelen sektörlerinde araştırmaları ve kitapları yayınlamış olan Akın Kınıklı, emekliliğinin ardından 2005-2010 yılları arasında temsil ettiği firmaların kapasiteleri ve toplam cirosu bakımından Türkiye'nin en büyük ikinci sanayi odası konumundaki 4.500 üyeli EBSO'da (Ege Bölgesi Sanayi Odasında) Uluslar arası İlişkiler Koordinatörü ve Genel Sekreter Yardımcısı olarak görev yapmıştır.

Ahmet Uluğ – Kıdemli Danışman (Lojistik, Gümrük & Kambiyo)

1976–1982 yılları arasında Barış Nakliyat'ta iş hayatına başlayan Ahmet Uluğ, 1982 yılında ULU TRANS Uluslararası Taşımacılık Ltd. Şti'ni kurmuştur. 10 yıl boyunca yönettiği ULU TRANS, Uluslar arası taşımacılık ve lojistik alanlarında sektör öncüsü olmuştur. Ahmet Uluğ 1988 – 1992 yılları arasında UTIKAD–Uluslararası Taşımacılık ve Lojistik Hizmet Üretenleri Derneğinde Başkanlık görevinde bulunmuştur. 1994 yılında Ulu Sped Gümrük Müşavirliği Şirketini kuran Ahmet Uluğ, 40 yılı aşkın çalışma hayatına halen gümrükleme, nakliye ve lojistik sektörlerinde verdiği Danışmanlık hizmeti ile devam etmektedir.

İstanbul İktisadi ve Ticari İlimler Fakültesinden 1979 yılında mezun olan Ahmet Uluğ, iyi derecede İngilizce ve orta düzeyde Fransızca bilmektedir.



HS Jung - Güney Kore Temsilcisi & Kıdemli Danışman

1996-2011 yıllarında Türkiye'de yaşayan ve tekstil, yenilenebilir enerji, inşaat, otomobil yedek parçası ve enformasyon teknolojileri alanlarında 30 yılı aşkın iş tecrübesi olan HS Jung, Türkiye'de yaşadığı dönemde tekstil ve enerji sektörlerinde ticari faaliyette bulunmuştur. Yaklaşık 17 sene çalıştığı Kabool Ltd. Şirketinin Bulgaristan, İspanya ve Gürcistan ofislerinde görev yapan HS Jung bu firmadaki son görevinde İstanbul irtibat ofisini kurmuştur.

Kabool Ltd. Şirketinden ayrıldıktan sonra faaliyetine halen Seul'de devam eden HS International şirketini (www.hs-international.co.kr) kuran HS Jung, yaklaşık 14 yıldır söz konusu firmada Kurucu Ortak ve Yetkili Genel Müdür olarak çalışmaya devam etmektedir. Kore Hükümetince 2017 yılında kadar geçerli 'İhracat Uzmanı' ve 'Serbest Ticaret Uzmanı' sertifikaları bulunan HS Jung, şirketimiz bünyesinde Kıdemli Danışman olarak hizmet vermekte ve Türkiye ve Güney Kore pazarına ilişkin bilgi ve tecrübelerinin, Güney Kore özel ve kamu sektöründeki geniş bağlantı ağının yardımıyla bu pazara girmek isteyen Türk firmalarına yardımcı olmaktadır.

Hüseyin Turkan – Proje Teknik Müdürü

13 yıl süre ile Movenpick Hotel-İstanbul bünyesinde Teknik Servis Şefi olarak görev yapan Hüseyin Turkan, bu süre zarfında çok sayıda konferans, kongre ve toplantı organizasyonu için görüntü ve ses sistemlerinin kurulumunu sağlamıştır.

Yurtiçinde Shedu tarafından düzenlenen toplantılarda ihtiyaç duyulan her tür görüntü ve ses sisteminin sağlanması, kurulması işlemlerini yöneten Hüseyin Turkan aynı zamanda Shedu tarafından düzenlenen yurtiçi/yurtdışı organizasyonlar kapsamında ihtiyaç duyulan katalog, roll-up ve banner gibi görsel/basılı materyalin en yüksek kalitede ve en düşük maliyet ile hazırlanması/tedarik edilmesinden sorumludur.

Sakarya Üniversitesi Elektrik Teknikerliği mezunu olan Hüseyin Turkan orta düzeyde İngilizce bilmektedir.

Ümit Arslanoğlu – Proje Satış Sorumlusu

2013 Yılında Varna Tıp Üniversitesi'nde Lisans Üstü Eğitimini tamamlayan Ümit Arslanoğlu yine aynı üniversitede Lisansını tamamlamıştır. İleri derecede Bulgarca, orta derecede İngilizce bilmektedir. Shedu tarafından temsilciliği üstlenilen Fuarların Satışından sorumludur.



REFERANSLAR

- **EGE BÖLGESİ SANAYİ ODASI** Erbil İş Seyahati
- **DENİZLİ SANAYİ ODASI** Erbil - Musul - Kerkük İş Seyahati
- **UŞAK TİCARET VE SANAYİ ODASI** Erbil - Duhok - Mardin İş Seyahati
- **MOBİLYA SANAYİCİLERİ DERNEĞİ** Erbil İş Seyahati
- **ADANA TİCARET ODASI** Polonya URGE Heyeti - Makine Kümesi
- **ADANA TİCARET ODASI** Moskova URGE Heyeti - Mobilya Kümesi
- **AKDENİZ İHRACATÇI BİRLİKLERİ** İsrail Ticaret Heyeti
- **ANKARA SANAYİ ODASI** Katar URGE Heyeti - Mobilya Kümesi
- **AKDENİZ İHRACATÇI BİRLİKLERİ** Makedonya, Sırbistan, Hırvatistan Heyeti
- **SAUDİ EXPORT DEVELOPMENT AUTHORITY** Anuga Gıda Fuarı İkili İş Görüşmeleri
- **İSTANBUL HAZIR GİYİM VE KONFEKSİYON İHRACATÇI BİRLİĞİ** Irak Alım Heyeti
- **AKDENİZ İHRACATÇI BİRLİKLERİ** B.A.E., Katar, Bahreyn Ticaret Heyeti
- **TARMAKBİR** Fas Ticaret Heyeti



SHEDU DANIŞMANLIK VE DIŞ TİCARET LTD. ŞTİ.

Dünya Ticaret Merkezi EGS Business Park B2 Blok No:8 Yeşilköy İstanbul

Tel: +90 212 463 7177 E-posta: shedu@sheduconsulting.com

www.sheduconsulting.com

SHEDU

Danışmanlık &
Dış Ticaret Ltd. Şirketi



İLETİŞİM

Merkez Ofis:

Adres : Dünya Ticaret Merkezi EGS Business Park B2 Blok No:8 Yeşilköy İstanbul
Telefon : +90 212 463 7177
GSM : +90 533 684 6436
Faks : +90 212 463 3083
E-mail : shedu@sheduconsulting.com
Web : www.sheduconsulting.com

Yurtdışı Temsilcilikler:

Irak : erbil@sheduconsulting.com Tel: +964 751 069 7103
Rusya : moscow@sheduconsulting.com Tel: +7 925 613 4818
Güney Kore : seoul@sheduconsulting.com Tel: +82 704 202 2381

İşbirliği anlaşmamız olan yurtdışı firmalar:

A.B.D.	: 444 Loft	www.444loft.com.tr
Tel	: +13124017711	mbirgun@444loft.com
Bosna Hersek	: MD Consulting	www.mdcon.eu
Tel	: +38733590430	edin.sefo@mdcon.ba
Fas	: IEC Group	www.iecgroup.org
Tel	: +212 (0) 5 22 47 06 00	contact@iecgroup.org
Kenya	: B2B Consulting	www.b2bconsulting.co.ke
Tel	: +254- 799779819	info@b2bconsulting.co.ke
KİK Ülkeleri	: MeedEvents	www.meed.com
Tel	: +971(0) 4 818 0331	meryem.sardogan@meed.com
Hindistan	: Maier + VidornoGroup	www.mv-group.com
Tel	: +911244121600	info@mv-group.com
Ç.H.C.	: OrangeField	www.orangefield.com
Tel	: +852 3413 3810	betul.shaik@orangefield.com
Polonya	: Tuna Travel	kerem@tunatravel.com
Tel	: +48790636448	

SHEDU DANIŞMANLIK VE DIŞ TİCARET LTD. ŞTİ.

Dünya Ticaret Merkezi EGS Business Park B2 Blok No:8 Yeşilköy İstanbul

Tel: +90 212 463 7177 E-posta: shedu@sheduconsulting.com

www.sheduconsulting.com