

# ÖZGEÇMİŞ

**Adı ve Soyadı: Aynur Arslan**

**Doğum Tarihi: 01.11.1993**

**Doğum Yeri: Üsküdar**

**Akademik Unvanı: Araştırma Görevlisi**

**İş Telefonu: 0216 677 16 30 - 2613**

**İş Adresi: İstanbul Okan Üniversitesi Tuzla Kampüsü Akfırat Mah. Tuzla**

**E-postası: aynur.arslan@okan.edu.tr**

**Bildiği Yabancı Diller (Puan ve Yılı): İngilizce (71 – 2017)**

**Aldığı Sertifikalar:**

**İNGİLİZCE B1 SEVİYESİ /SPEAKİNG AĞIRLIKLI KURS**

İBB Destek Hizmetleri Daire Bşk. Gençlik Ve Spor Mdr. Eurodesk Temas  
Noktası Ve Avrupa Gönüllü Hizmetleri Ofisi  
06.09.2017 – 01.11.2017

**DIŞ TİCARET UZMANLIK EĞİTİMİ KURSU**

Elginkan Vakfı-2015

**AİLE İÇİ İLETİŞİM SERTİFİKASI**

ÜMMEHAN ELGİNKAN MESLEKİ VE TEKNİK EĞİTİM MERKEZİ – 11.2013

**OSMANLICA KURS BİTİRME BELGESİ 2**

T.C. MİLLİ EĞİTİM BAKANLIĞI HAYAT BOYU ÖĞRENME GENEL  
MÜDÜRLÜĞÜ

06.03.2013 – 28.04.2013 (64 saatlik eğitim)

**OSMANLICA KURS BİTİRME BELGESİ 1**

T.C. MİLLİ EĞİTİM BAKANLIĞI HAYAT BOYU ÖĞRENME GENEL  
MÜDÜRLÜĞÜ

01.2013(64 saatlik eğitim)

**DÜNYA DEVLERİ MANİSA'DA BULUŞUYOR KATILIM SERTİFİKASI**

MANİSA GENÇ İŞADAMLARI DERNEĞİ – 07.05.2013-08.05.2013

**CELALBAYAR ÜNİVERSİTESİ**

**YABANCI DİLLER YÜKSEKOKULU BELGESİ**

728 SAATLİK İNGİLİZCE EĞİTİMİ

12.2012

**Uzmanlık Alanı:**

Derece	Bölüm/Program	Üniversite	Yıl
Lisans	Uluslararası Ticaret	Celal Bayar Üniversitesi	2016
Y. Lisans	Uluslararası Ticaret	Uludağ Üniversitesi	devam
Doktora			
Doç. / Prof.			

**Projelerde Yaptığı Görevler:**

**Avrupa İşletmeler Ağı Projesi Kapsamında Sürdürülebilir KOBİ Dış Ticaret Yönetim Programı (2018-2019)**

KOSGEB, İMES Dilovası 4. Makine İhtisas OSB, Avrupa İşletmeler Ağı ve İstanbul Okan Üniversitesi işbirliği ile yürütülen projede Uluslararası Ticaret bölüm akademik kadrosu ve bölüm öğrencileri ile

birlikte 12 firmaya dış ticaretlerini artırıcı potansiyel müşteriler bulma konusunda danışmanlık verilmiştir. Proje kapsamında teknik geziler ile firmaları ve üretim yerlerini ziyaret ederek firmaların müşteri beklentileri üzerine bilgiler alınmıştır. Projenin hem asistanlığını yürüttüm hem de müşteri bulma üzerine yapılan çalışmalarda firmalarla yapılan toplantılara ve öğrenciler ile yapılan müşteri araştırmaları toplantılarında bizzat bulunarak sürece katıldım. Aşağıda proje kapsamında katıldığım eğitimler yer almaktadır:

- Hedef Pazar Belirleme Yöntemleri (Dr. Öğr. Üyesi Ayşenur TOPÇUOĞLU)
- Makro Ekonomik Göstergelerin Yorumlanması (Trademap ile)(Dr. Öğr. Üyesi Ayşenur TOPÇUOĞLU)
- Hedef Pazar Ekonomileri Ufuk Turu (Rusya-Çin-Hindistan-Meksika-AB Ülkeleri) (Doç. Dr. Bülent HOCA)
- Müşteri Bulurken Kullanılacak Siteler (Dr. Öğr. Üyesi Zeynep İYİLER)

### **Manisa Genç İş Adamları Derneği Öğrenci Temsilciği (MAGİAD)**

Üyesi olduğu MAGİAD Öğrenci Temsilciliği'nde Yönetim Kurulu üyesidir. Temsilcilik aktiviteleri kapsamında birçok programın organizasyonunda aktif görev aldı ve almakta. Bu kapsamda yaptığı başlıca organizasyonlar şu şekildedir;

- Sosyal Sorumluluk Projeleri kapsamında Çocuk Esirgeme Yurduna ziyaret
- Magiad ile Büyükşehir'e - Magiad Soruyor Manisa Başkanını Arıyor
- Dünya Devleri Manisa'da Buluşuyor 2014
- Tecrübe Akademisi ( İş adamlarının tecrübelerini anlatması)

## **ESERLER**

### **Ulusal bilimsel toplantılarda sunulan ve bildiri kitaplarında basılan bildiriler:**

Dijital Sanayi Devriminin Lojistik Sektörüne Getireceği Yenilikler ve Etkileri, 7. Ulusal Lojistik ve Tedarik Zinciri Kongresi, 2018