# TB KAĞIT DIŞ TİCARET LTD. ŞTİ. (ARZU DARICI)

**Presentación de la empresa y de su fundadora**
**Experiencia profesional en comercio internacional, desarrollo de negocio y representación commercial**

TB Kağıt Dış Ticaret Ltd. Şti. es una empresa de comercio exterior basada en una amplia experiencia profesional y en sólidas relaciones comerciales internacionales en los ámbitos del comercio internacional, la representación comercial, el desarrollo de negocio, el acceso a mercados y la cadena de suministro. Sus principales actividades consisten en desarrollar relaciones comerciales fiables, sostenibles y mutuamente beneficiosas entre fabricantes de Turquía y de otros países, empresas internacionales de comercio y compradores; facilitar el acceso a nuevos mercados y convertir las oportunidades comerciales en resultados concretos.

Como fundadora de la empresa, desarrollé una carrera corporativa de aproximadamente 15 años, durante la cual ocupé puestos de dirección intermedia y alta en algunas de las principales empresas de Turquía. Durante ese periodo adquirí una amplia experiencia en áreas que abarcan desde las prácticas empresariales internacionales y los sistemas de gobierno corporativo hasta el análisis financiero, los procesos operativos, las ventas, el marketing, la importación y la exportación.

La experiencia adquirida en distintas estructuras organizativas, niveles de responsabilidad y procesos empresariales me permitió analizar la actividad comercial no solo desde la perspectiva de mi especialidad, sino también teniendo en cuenta el funcionamiento global de una empresa. Gracias a mi experiencia en diferentes departamentos y niveles directivos, desarrollé una forma de trabajar que permite evaluar de manera integral los procesos comerciales, financieros y operativos, transformar los objetivos estratégicos en planes de negocio viables y gestionar las actividades comerciales con orientación a resultados.

A lo largo de mi carrera corporativa asumí responsabilidades en diversas funciones, entre ellas la planificación y gestión presupuestaria, el control financiero, la auditoría, la elaboración de informes, la gestión de operaciones, las compras y el aprovisionamiento, las ventas, el marketing, el desarrollo de negocio y el comercio internacional. La integración de esta experiencia me permitió desarrollar un enfoque de gestión global, capaz de evaluar las decisiones comerciales desde sus dimensiones financiera, operativa y estratégica. También contribuí de manera significativa a mejorar la eficiencia, optimizar procesos, identificar nuevas oportunidades comerciales y obtener resultados sostenibles en las empresas en las que trabajé.

Una de las áreas destacadas de mi trayectoria corporativa fue el desarrollo e implantación de sistemas ERP, la gestión de proyectos y la integración de la tecnología en los procesos empresariales. Participé en el desarrollo y la gestión satisfactoria de

TB Kağıt Dış Ticaret
Emniyet Evler Mah. Eski Büyükdere Cad. Sapphire Sit. No:1/1 KAGITHANE ISTANBUL TURKIYE 34330
Mobile Turkey and Whatsapp : +90 532 4253410 Mobile Spain : +34 610 079280
e-mail: arzu@tbticaret.com www.tbticaret.com

proyectos ERP en grandes empresas, incluida la creación de módulos adaptados a las necesidades, la estructuración sistemática de los procesos de trabajo y la posibilidad de ofrecer los módulos desarrollados a otras empresas de forma independiente. Esta experiencia reforzó mis capacidades para analizar procesos, integrar las necesidades de distintos departamentos, desarrollar soluciones viables y llevar los proyectos a los resultados previstos.

Completé mi formación en administración de empresas con estudios de posgrado en Finanzas. Asimismo, cursé estudios en universidades de Turquía y de Estados Unidos que me permitieron adquirir conocimientos especializados en comunicación empresarial (Business Communication) y marketing. Combiné esta formación académica con la experiencia práctica adquirida en el ámbito corporativo, integrando la perspectiva financiera, la visión comercial, la comunicación eficaz y un enfoque estratégico del desarrollo de negocio.

Durante muchos años trabajé con empresas de distintos sectores, socios comerciales internacionales y profesionales de diversos países, lo que me permitió conocer de cerca la dinámica del comercio global. La experiencia directa de las necesidades de distintos mercados, sus expectativas comerciales, sus culturas de trabajo y sus procesos de toma de decisiones me enseñó la importancia de la confianza, la transparencia, la comunicación adecuada y la orientación a resultados en las relaciones comerciales internacionales.

Con el objetivo de trasladar a mi propio negocio los conocimientos adquiridos durante mi carrera corporativa, fundé TB Kağıt Dış Ticaret Ltd. Şti. en 2016. La decisión de crear mi propia empresa respondió al propósito de aprovechar mi experiencia corporativa, mis contactos internacionales y mis competencias comerciales dentro de un modelo empresarial independiente, desarrollando relaciones comerciales duraderas y sostenibles que aportaran valor directo a empresas de distintos países.

Desde la creación de la empresa, hace aproximadamente diez años, mantengo una actividad constante en el comercio internacional. Trabajo con fabricantes, empresas internacionales de comercio y compradores de distintas regiones del mundo, prestando servicios de representación e intermediación comercial y realizando también operaciones directas de compraventa. Mi modelo de negocio integra actividades complementarias como conectar a las partes con las oportunidades comerciales adecuadas, establecer canales apropiados de suministro y venta, facilitar el acceso a los mercados, llevar a cabo negociaciones comerciales y completar los procesos de negocio.

En este contexto, contribuyo a la expansión internacional de fabricantes y proveedores turcos y, al mismo tiempo, ayudo a fabricantes y empresas comerciales extranjeras a encontrar los contactos adecuados en el mercado turco. Mi actividad no se limita a poner en contacto a las partes: asumo responsabilidades activas desde la identificación de las necesidades comerciales y las negociaciones de ofertas y precios hasta el seguimiento de los pedidos, las entregas y la coordinación comercial. Según las necesidades, desarrollo soluciones mediante representación comercial, comisión, intermediación y venta directa. También participo activamente en estudios de mercado y de clientes, identificación de nuevas oportunidades, conexión entre proveedores y compradores, preparación de

ofertas, negociación de precios y condiciones de venta, seguimiento de pedidos y cierre de operaciones comerciales.

Hasta la fecha he trabajado con más de diez empresas fabricantes y comerciales que operan en Turquía y en mercados internacionales. Las relaciones que he establecido con socios de distintos países se basan más en colaboraciones comerciales sostenibles y a largo plazo que en operaciones puntuales. El hecho de que mantenga relaciones que se acercan a los diez años con una parte importante de las empresas con las que colaboro demuestra la fiabilidad, la continuidad y la satisfacción mutua que caracterizan mi forma de trabajar.

En determinadas categorías de producto, he llegado a generar ventas que representan hasta el 50 % del volumen total de ventas de los productos correspondientes de las empresas cuya representación o actividad comercial gestionaba. Estos resultados reflejan mi experiencia en la creación de una cartera de clientes adecuada, el análisis preciso de las necesidades del mercado, el aprovechamiento eficaz de las oportunidades comerciales y la gestión constante de los procesos de venta.

Mi principal especialización se centra en los sectores del papel —desde papeles de escritura e impresión hasta papeles tisú y papeles utilizados en la fabricación de suelos—, las bobinas de cartón —para aplicaciones de embalaje, desde la fabricación de cajas hasta diversos productos finales— y los envases y embalajes finales relacionados con los bienes de consumo de rápida rotación (FMCG) y el comercio minorista. En estos sectores desarrollo actividades de representación e intermediación comercial para distintos fabricantes y empresas internacionales de comercio, y actúo como un nexo fiable entre los socios comerciales en los flujos comerciales desde Turquía hacia el extranjero y desde otros países hacia Turquía. Gracias a las amplias redes internacionales de las empresas con las que trabajo, también puedo prestar servicios en operaciones comerciales entre terceros países. Además, mi trayectoria corporativa de aproximadamente 15 años y la experiencia acumulada durante la última década en mi propia empresa me proporcionan una base amplia que no se limita a un único sector.

Aplico mis conocimientos sectoriales y mi experiencia en comercio internacional a la evaluación de las características de los productos y las necesidades del mercado, la identificación de proveedores adecuados, la alineación de las expectativas de compradores y vendedores, la negociación de precios y condiciones comerciales y el seguimiento de los pedidos.

La red de contactos que he desarrollado a lo largo de los años, las relaciones duraderas con empresas de distintos países y los procesos comerciales que he completado han contribuido a la continuidad de la actividad de mi empresa. La fiabilidad, la transparencia, la profesionalidad y el cumplimiento de los compromisos son principios fundamentales de mis relaciones comerciales. No considero que una operación termine simplemente con la firma de un acuerdo: hago un seguimiento de todas sus fases, desde el inicio hasta su conclusión, trabajo activamente para resolver los problemas que puedan surgir y procuro alcanzar resultados que respondan a las expectativas de las partes.

Mi enfoque del seguimiento de operaciones, la resolución de problemas, el desarrollo de oportunidades comerciales y la finalización de procesos ha sido valorado con frecuencia por las empresas con las que trabajo. Las referencias y recomendaciones de mis socios actuales han contribuido de manera importante al desarrollo de nuevas relaciones comerciales. Para mí, el éxito en los negocios no consiste únicamente en cerrar una venta a corto plazo, sino en construir relaciones basadas en la confianza mutua que puedan mantenerse durante años.

En el marco de mis actividades de comercio internacional, que se prolongan desde hace más de diez años, he desarrollado relaciones comerciales con mercados y socios de distintas regiones, especialmente en Canadá, Estados Unidos, Singapur, India, España, Italia, Países Bajos, Finlandia, Suecia, Bélgica, China y Brasil.

Representar a Turquía de forma adecuada, fiable y profesional en el ámbito empresarial internacional también constituye una parte importante de mi enfoque profesional. En mis relaciones comerciales en el extranjero, considero esencial poner en valor el potencial comercial de Turquía, sus capacidades de producción y las oportunidades que ofrece en los mercados internacionales, así como contribuir a que las empresas turcas se posicionen como socios comerciales fiables. Entiendo como una de mis responsabilidades profesionales contribuir a aumentar la visibilidad y la competitividad de Turquía en el comercio internacional, fortalecer los vínculos comerciales con otros países y desarrollar colaboraciones mutuamente beneficiosas.

Aunque mi especialización principal se encuentra en los sectores del papel, el cartón y el embalaje, mis conocimientos y experiencia no se limitan a ellos. Mi trayectoria en gestión empresarial, finanzas, presupuestación, operaciones, aprovisionamiento, ventas, marketing, importación, exportación, negociación comercial, gestión de proyectos y desarrollo de negocio internacional constituye una base sólida y transferible a otros grupos de productos y sectores de servicios.

Mi red internacional de contactos no solo me permite mantener las actividades comerciales actuales, sino también desarrollar oportunidades de negocio para nuevos grupos de productos, distintos sectores y nuevos mercados.

Por ello, cuento con competencias que me permiten aportar valor en diferentes sectores en ámbitos como la evaluación de oportunidades comerciales, la investigación de nuevos mercados, la identificación de fabricantes y proveedores adecuados, la conexión de productos y servicios con los compradores apropiados, el establecimiento de relaciones de representación internacional y la gestión de procesos comerciales. Abordo cada nueva área de negocio no solo desde la perspectiva del producto o servicio, sino también considerando conjuntamente la estructura del mercado, las condiciones financieras, los requisitos operativos y el potencial comercial a largo plazo.

Resido en España desde hace aproximadamente tres años. Gracias a mi modelo de trabajo flexible e internacional, continúo desarrollando sin interrupciones mis actividades comerciales con socios de Turquía y de distintas regiones del mundo. Mi red de contactos, mis vínculos internacionales y las relaciones comerciales en curso me permiten operar

sin depender de límites geográficos. Mi presencia en España representa una oportunidad importante para conocer más de cerca el mercado europeo, desarrollar nuevos contactos y aprovechar las oportunidades comerciales entre Turquía y España.

Considero asimismo que mi presencia en España constituye una oportunidad para desarrollar nuevas relaciones comerciales entre Turquía, España y, en un sentido más amplio, los mercados europeos —incluidas las operaciones comerciales entre terceros países—, identificar oportunidades de beneficio mutuo y contribuir a la actividad internacional de las empresas turcas. Dispongo de los conocimientos, la experiencia y la red internacional necesarios para contribuir al desarrollo de las relaciones comerciales entre Turquía y España, incluidas las operaciones con terceros países, crear nuevos vínculos entre los respectivos entornos empresariales y transformar oportunidades concretas en resultados comerciales sostenibles.

Uno de mis objetivos prioritarios es establecer nuevas relaciones comerciales con empresas que operan en España, apoyar el acceso de fabricantes y proveedores turcos a los mercados internacionales adecuados y facilitar que las empresas españolas conozcan las posibilidades de producción, suministro y comercio existentes en Turquía. Posteriormente, me gustaría ampliar esta actividad a operaciones comerciales entre terceros países.

En este contexto, me propongo aprovechar mi red internacional actual y mi experiencia comercial para desarrollar nuevas conexiones empresariales entre compañías turcas y españolas y generar oportunidades de suministro mutuo, venta de productos, representación comercial y colaboración a largo plazo.

Mi enfoque profesional integra la experiencia corporativa, la iniciativa emprendedora y los conocimientos acumulados en el comercio internacional. Se basa en establecer relaciones comerciales fiables, crear nuevas oportunidades, gestionar eficazmente los procesos y trabajar con orientación a resultados. Deseo poner mi experiencia en distintos mercados, mis contactos internacionales y mis competencias comerciales al servicio del desarrollo de las relaciones económicas y comerciales de Turquía y también de otros países.

Como TB Kağıt Dış Ticaret Ltd. Şti., mi objetivo es seguir ampliando nuestras actividades comerciales internacionales, contribuir al fortalecimiento de la cooperación empresarial entre distintos países —especialmente entre Turquía y España—, apoyar el acceso de empresas turcas y de otros países a los mercados internacionales y participar activamente en la materialización de nuevas oportunidades comerciales sostenibles.

En esta línea, deseo desarrollar las posibilidades de comunicación y colaboración con la Consejería Comercial de la República de Turquía en Madrid y contribuir a la creación de nuevas oportunidades comerciales mediante mis conocimientos, experiencia y contactos internacionales en aquellos ámbitos en los que se considere oportuno.

TB Kağıt Dış Ticaret
Emniyet Evler Mah. Eski Büyükdere Cad. Sapphire Sit. No:1/1 KAGITHANE ISTANBUL TURKIYE 34330
Mobile Turkey and Whatsapp : +90 532 4253410 Mobile Spain : +34 610 079280
e-mail: arzu@tbticaret.com www.tbticaret.com

TB Kağıt Dış Tic.

TB Kağıt Dış Ticaret Ltd. Şti. continúa desarrollando su actividad con el objetivo de convertir su experiencia internacional en nuevos mercados, nuevas colaboraciones y resultados comerciales sostenibles.
Quedo a su disposición para cualquier información adicional.

Atentamente,

**Arzu Kesici DARICI**
TB KAĞIT DIŞ TİCARET LTD. ŞTİ.
Emniyet Evler Mah. Eski Büyükdere Cad. Sapphire Sit. No: 1/1, Kağıthane, Estambul, Turquía 34330
Teléfono y WhatsApp (Turquía): +90 532 4253410
Teléfono (España): +34 610 079280
Correo electrónico: arzu@tbticaret.com