RABOTA MD

CA

Datele de contact sunt contra cost. Detalii aici: https://www.rabota.md/ro/prices/cv

♂ Masculin

Chișinău

Директор по закупкам

Despre mine

- декабрь 2007 - декабрь 2008 руководитель отдела зарубежных закупок, оптовых продаж и логистики компании-импортера фруктов/овощей.

- 08.2005-12.2007 года руководитель направления (категорийный менеджер) и руководитель департамента закупок ("Смак", "МД Ритейл"). Работал в сетях супермаркетов и гипермаркетов "Фоззи", "Фуршет", "Пик", "Смак" , по контракту выполнял функции руководителя департамента закупок группы "Фреш" в сети "МД Ритейл" (холдинг Мидланд) и "Продсервис", как категорийный менеджер вел категории "Мясо и мясные продукты", "Рыба и морепродуты", "Колбасы и копчености", "Овощи-фрукты-грибы-сухофрукты", "Продукты замороженные" , "Яйцо птицы", "Пиво и напитки", "Молоко и молочные продукты", "Хлебобулочные продукты", "Кулинария". кроме того, контролировал работу кулинарии, хлебобулочного, мясного и рыбного цехов, проводил их сертификацию. Работал на старт-апе предприятий, заключение договорной базы с получением условий и маркетинга от поставщиков, утверждение и рекомендации по разработке планограмм в маркетах разных форматов, формирование товарной матрицы, планирование и проведение закупок, оптовых и розничных продаж, анализ и формирование ценовой политики, формирование ассортимента, определение перечня и теххарактеристик закупаемого оборудования, прописание концепций развития гипермаркетов. Занимался оформлением выкладок в супер- и гипермаркетах, проплаты за поставленный товар в размере 1,5 млн гривен в день, оптимизировал ассортимент и систему оплат, поднял оборот по категориям на 30-37% по сравнению как с аналогичным периодом, так и по сравнению месяц к предыдущему месяцу при сохранении и повышении маржинальности, принимал участие в оптимизации маркетинговой службы предприятия, определял маркетинговую стратегию по поставщику на текущий год с планами развития продаж и прописанием маркетинговых планов, маркетинговые сборы по моим категориям составляли около 300000 грн/мес, что составляло до 50% общих сборов по этой статье.

-Май-август 2007 г по контракту выполнял функции RSM регионального менеджера по продажам (Центральный и Восточный регионы) ООО Агама-Трейд, создание региональных филиалов с собственными складскими площадями и логистикой, подбор и обучение персонала, договорная база, переговорные процессы, контроль выполнения плана продаж, дебиторской задолженности, представленности в сетях.

-знание технологий производства полуфабрикатов для

розницы, опта и

HORECA, а так-же определение конкретных позиций товаров,

основных для конкретного маркета поформатно

-глубокое знание рынка продовольствия, включая производство,

переработку и ценообразование

-работа с поставщиками, характеристики и условия работы поставщиков с сетями на Украинском рынке

-развитие и управление системой сбыта

-организация работы цехов обвалки в гипермаркетах, розничных и оптовых продаж

-работа с клиентской базой

-управление товарными запасами

Личные контакты с селекционерами, производителями, переработчиками, импортерами, оптовыми и розничными покупателями, поставщиками, владельцами и категорийными менеджерами сетевых маркетов.

Знание рынка и сезонности цен и продаж продуктов питания оптом и в розницу.

Определение качества продукции группы "Фреш".

- 1998-2005 г.г. директор и соучредитель птицефабрик , сети ветаптек, ветклиники