



♂ Masculin

⌚ Chișinău

**Datele de contact sunt contra cost. Detalii aici: <https://www.lucru.md/ru/preturi/cv>**

## 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 морепродукты", "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 рынка 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