

Манойленко Роман



МЕНЕДЖЕР З ПРОДАЖУ С/Г ПРОДУКЦІЇ ТА ПРОДУКТІВ ПЕРЕРОБКИ, 75 000 ГРН.

🕒 15 березня 📍 Місто: [Чорноморськ](#)

📍 Готовий до відряджень: [Одеса](#)

Вік: 41 рік

Режим роботи: вільний графік роботи, віддалена робота, плаваючий графік роботи

Категорії: Сільське господарство, агробізнес, Торівля, продажі, закупівлі

✓ Перебуваю в шлюбі ✓ Є діти

[Увійдіть](#) або [зареєструйтеся](#) на сайті як роботодавець, щоб бачити контактну інформацію.

Досвід роботи

Керівник відділу ЗЕД (Head of Execution department)

ГРУПА КОМПАНІЙ «ГРАНДО ІНВЕСТ» (Трейдінг), Кишинів

07.2023 – 12.2023 (5 місяців)

Обов'язки:

- Укладання та супровід договорів купівлі-продажу с/г продукції та продуктів переробки (зовнішній ринок, документообіг, листування, платежі, тощо).
- Оперування та контроль відвантаження с/г культур річковим, морським, автомобільним транспортом а також мультимодальні перевезення (морськими контейнерами).
- Загальна кількість відвантажених с/г культур не менше 25 тисяч тонн що місяця (пшениця та мука, ріпак, кукурудза, сорго, соняшник).
- Контроль якості та процесу постачання вантажів на різних стадіях відвантаження.
- Контроль оперативної діяльності підлеглих, аналіз результатів їх діяльності, уніфікація наданої звітності.
- Постійна робота над підвищенням кваліфікації та мотивації співробітників, спираючись на особистий приклад, наставництво.
- Управління та вдосконалення взаємодій з пов'язаними структурними підрозділами/підрозділами.
- Автоматизація документально-облікового процесу та звітності.
- Участь в проектах для подальшого розвитку і вдосконалення процесів, спрямованих на розвиток компанії.

брокер

EUXINE SEA TRADING (Трейдінг), Чорноморськ

02.2017 – 06.2023 (6 років 4 місяці)

Обов'язки:

- Пошук зарубіжних партнерів/покупців на с/г продукцію Чорноморського походження (Україна та Молдова).
- Продаж таких сільгосп культур як пшениця, ріпак, овес, кукурудза, соняшник, просо, сорго, горох, нут, льон, коріандр, і т.п. А також продуктів переробки на їх основі.

- Укладання та супровід договорів купівлі-продажу с/х продукції та продуктів переробки.
- Контроль документообігу, ділове листування, контроль платежів та умов контракту.
- Співпраця з трейдинговими, брокерськими та логістичними компаніями.
- Контроль якості та процесу постачання вантажів на різних стадіях відвантаження.
- Надання допомоги та консультацій усім учасникам ланцюжка з моменту закупівлі товару від виробника до пункту поставки кінцевому споживачеві.

Головний операційний директор (Chief operating officer)

ТОВ УАТГ (Трейдінг), Одеса

11.2015 – 01.2017 (1 рік 2 місяці)

Обов'язки:

- Пошук покупців/постачальників с/х продукції (зернові, бобові, олійні, нішові культури, шроту, продукти переробки тощо);
- Укладання, оформлення та супровід договорів купівлі-продажу (внутрішній та зовнішній ринок: CPT, FCA, FAS, CIF), у тому числі розробка та підписання договорів з усіма учасниками ланцюжка від постачальника до кінцевого споживача, документообіг, ділове листування, оплата та інше ;
- Мультиmodalьні перевезення та відвантаження морськими та річковими суднами;
- Контроль виконання договорів купівлі-продажу;
- Контроль якості сервісу, оцінка наданих послуг та якості;
- Моніторинг внутрішнього та зовнішнього ринку;
- Розробка цінової стратегії, моніторинг конкурентоспроможності ціни, спектру та якості послуг.
- Контроль оперативної діяльності підлеглих, аналіз результатів їх діяльності, уніфікація наданої звітності.
- Постійна робота над підвищенням кваліфікації та мотивації співробітників, спираючись на особистий приклад, наставництво.
- Управління та вдосконалення взаємодій з пов'язаними структурними підрозділами/підрозділами.
- Участь в проектах для подальшого розвитку і вдосконалення процесів, спрямованих на розвиток компанії.

Керівник відділу ЗЕД (Head of Execution department)

ПП Теклайн, (Трейдінг), Одеса

10.2014 – 10.2015 (1 рік)

Обов'язки:

- Підтримка та розширення бази клієнтів, укладання договорів купівлі-продажу (зовнішній ринок);
- Оформлення та супровід договорів купівлі-продажу (розробка та підписання договорів з покупцями, документообіг, листування, оплата тощо);
- Контроль виконання договору купівлі-продажу;
- Контроль якості сервісу, оцінка наданих послуг та якості;
- Контроль оперативної діяльності підлеглих, аналіз результатів їх діяльності, уніфікація звітності що надається.

Керівник відділу ЗЕД (Head of Execution department)

ТОВ Смак Груп (Трейдінг), одеса

02.2012 – 08.2014 (2 роки 6 місяців)

Обов'язки:

- Оформлення та супровід договорів купівлі-продажу (внутрішній та зовнішній ринок), у тому числі розробка та

підписання договорів з усіма учасниками ланцюжка від постачальника до кінцевого споживача, документообіг, листування, оплата тощо;

- Контроль виконання договору купівлі-продажу;
- Контроль якості сервісу, оцінка наданих послуг та якості;
- Надання аналітичної інформації керівництву та іншим структурним підрозділам компанії у розрізі поставок с/г продукції та продуктів переробки;
- Безпосередня допомога співробітникам у піковий період як «польовий гравець» від пошуку транспорту до закриття продажу товару;
- Участь на міжнародних конференціях, форумах, круглих столах тощо.

Менеджер транспортно-експедиторської діяльності

ТОВ Арена Марин одеса

04.2007 – 01.2010 (2 роки 9 місяців)

Обов'язки:

- Надання повного пакету послуг ТЕО для навалочних, тарноштучних та контейнерних вантажів (Одеська МТП, Іллічівський МТП, Іллічівська МРП, Миколаївська РП, Запорізький РП, Нікопольський РП);
- Контроль та організація роботи філій компанії;
- Управління, облік та контроль спецтехніки, що знаходиться на балансі/управлінні компанії;
- Розширення клієнтського портфеля та вирішення комерційно-організаційних завдань.

Освіта

ОНМУ (Одеса)

Спеціальність: ФТЭС

повна вища, 09.2000 – 06.2005 (4 роки 9 місяців)

Знання мов

Англійська - Середній