

МЕНЕДЖЕР ВЭД

🔄 22 січня
2017

📍 Місто: [Одеса](#)

Вік: 43 роки

Режим роботи: повний робочий день

Категорії: Логістика, доставка, склад

Додаткова інформація

Особисті якості, хобі, захоплення, навички: Роботаю с текстовым редактором MS Word, с табличным процессором MS Excel, MS Access. Трудолюбие, стрессоустойчивость, работа в команде. – Эксперт, использую в настоящее время, 9 лет опыта. Опыт работы Агент по продажам (ВЭД) с 11.2009 по наст. время (4 года 8 месяцев) Предприниматель (Экспорт сельскохозяйственной продукции: зерновые культуры (пшеница, кукуруза), масличные культуры (подсолнечник, соя, рапс), кормовая продукция (отруби, шрот), мука пшеничная, мука кукурузная, сахар, соевое масло, рапсовое масло, подсолнечное масло.) Поиск новых клиентов (Интернет). Ведение переговоров с действующими и новыми клиентами. Мониторинг рынка (зерновые культуры (пшеница, кукуруза, ячмень, овес, просо, рожь), масличные культуры (семечка подсолнечника, соевые бобы, рапс), кормовая продукция (отруби пшеничные, шрот подсолнечный, жмых подсолнечный, жмых соевый), мука пшеничная, сахар, соевое масло, рапсовое масло, подсолнечное масло). Заключение договора ВЭД (контракта ВЭД) с клиентом. Организация поставки Товара клиенту (покупателю): подготовка всех документов (счёт-фактуры, спецификация, фитосанитарный документ, ветеринарное заключение, документ ТПП Украины и др. по согласованию с покупателем). Логистика транспорта (ж/д., а/м, морской транспорт). Переговоры по дебиторской задолженности. Имеется наработанная база клиентов в странах ближнего и дальнего зарубежья. Начальник отдела экспорта с 02.2006 по 10.2009 (3 года 8 месяцев) ЗАО "Одессакондитер" (производство кондитерских изделий) Поиск новых клиентов. Ведение переговоров с действующими и новыми клиентами. Заключение договора с клиентом. Организация поставки Товара клиенту (покупателю): подготовка всех документов (счёт-фактуры, спецификация, фитосанитарный документ, документ ТПП Украины и др. по согласованию с покупателем). Логистика транспорта (ж/д, а/м, морской транс-т). Переговоры по дебиторской задолженности. Имеется база клиентов в странах ближнего и дальнего зарубежья. В работе - ориентируюсь в ценовой политике. Достижение - увеличения объёмов продаж, расширение клиентской базы. Образование Высшее с 09.1998 по 06.2005 Одесска национальная академия пищевых технологий, Факультет ТХКМП, Инженер-технолог. Факультет Финансы, учёт и аудит., Одесса. С 2006 года аспирант кафедры Экономики промышленности ОНАПТ. Дополнительное образование 1 месяц – Курсы 1-С бухгалтерия