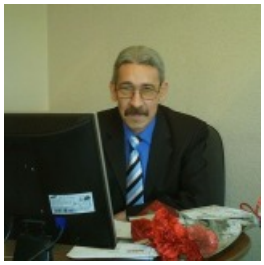
Вырупаев Владимир



МАРКЕТОЛОГ, 7 000 ГРН.

20 грудня 2024 Місто: Жовті Води

Вік: 70 років
Режим роботи: віддалена робота
Категорії: Реклама, маркетинг, PR

Увійдіть або зареєструйтеся на сайті як роботодавець, щоб бачити контактну інформацію.

Досвід роботи

Освіта

повна вища, –

Додаткова інформація

Особисті якості, хобі, захоплення, навички:

Вырупаев Владимир Николаевич.

Адрес проживания: г.Желтые Воды, ул. 50 лет

Комсомола, д. 22, кв 97

Дата рождения: 1 апреля 1956 г.

Гражданство: Украина

Сайт: http://virupaev.narod.ru

Сайт: http://sp-corporation.cc.ua

Порталы:

https://sp-corporation.all.biz/

https://sp-corporation.uaprom.net/

https://sp-corporation.ua.market/

Семейное положение:
холост

Желаемый график работы: полный рабочий день

Цель

Поиск работы по продвижению в Интернет

1978 г.

Сибирский технологический институт

по специальности «Машины и аппараты химических производств»

квалификация: инженер-механик

Опыт работы

11.1978— 12.1981 г.

Завод искуственного волокна «Сибволокно»

Должность: мастер по ремонту аппаратурного оборудования прядильно-отделочного цеха в ремонтный цех

-проведение ремонта оборудования

02.1982 — 06.1983 г.

Красноярская ГРЭС-2

Должность: Мастер цеха централизованного ремонта котло-турбинного цеха.

— Оганизация проведения ремонтных работ.

07.1983 — 04.1985 г.

Серно-кислотный цех ГМЗ

Должность: Старщий мастер

— организация проведения ревизии оборудования

— участие в проведении пуско-наладочных работ

— участие в пуске серно-кислотного цеха

—

04.0

04.1985— 06.1998 г.

Приборный завод «Электрон»

Должность: инженер-технолог отдела главного механика

Инженер по автоматизированной системе управления производством первой категории.

Руководитель группы отдела маркетинга.

06.1998 — 01.1999 г.

ОАО НПП «Поиск»

Должность: руководитель группы маркетинга и преспективных разработок.

— Оганизация работ по поиску рынков сбыта продукции предприятия.

— Заключение договоров.

01.2000 — 03.2004 г.

ООО «ВАЛКЕР»

Должность: менеджер

— заключение договоров купли продажи оборудования.

04.0

04.2004— 05.2007г.

ООО «ВЕКТА»

Должность: начальник коммерческого отдела

— заключение договоров купли-продажи оборудования.

— Заключение бартерных договоров

— поиск и размещение информации в сети Интернет

4.0

06.2007— 10.2010 г.

ООО «ВЕКТА-2»

Должность: начальник коммерческого отдела.

-заключение договоров купли-продажи оборудования

-заключение бартерных договоров

-поиск размещение информации в сети Интернет

11.2010— 02.2011 г.

ООО «ВЕКТА-2»

Должность: технический директор

-заключение договоров купли-продажи оборудования

-заключение бартерных договоров

-работа с векселями

-поиск размещение информации в сети Интернет

-акредитация на таможне по затаможке оборудования

03.2011— 07.2012 г.

ООО «ВЕКТА Плюс»

Должность: технический директор

— заключение договоров и контрактов по купле-продажи энергетического оборудования оборудования.

— ведение базы данных Продавцов и Покупателей паровых турбин и турбогенераторов.

— проведение рекламной компании по продаже паровых турбин и турбогенераторов в сети интернет

— проведение контекстной рекламы а Яндекс по продаже энергетического оборудования

— участие в электроных торгах по купле-продажи оборудования

— самостоятельное создание сайта компании по продаже энегетического оборудования.

04.0

05.2013 S.P. Corporation Ltd. International trading
Болгария, Варна
Технический директор

— Продвижение фирм в Интернет, разработка сайтов, размещение информации на порталах, досках объявлений и социальных сетях. Ведение деловой переписки и телефонных переговоров с потенциальным Покупателем

Профессиональные навыки и знания

— Уверенный пользователь ПК (MS Office: Word, Excel, Outlook; Internet)

— Владение: факс, модем, сканер, копировальное оборудование, офисная АТС

и т.д.

— Самостоятельная разработка и продвижение сайтов в сети Интернет

— Умение проведения рекламных компаний по сбыту оборудования в сети интернет включая контекстную рекламу.

— Аналитическое мышление-умение оценивать ситуацию в целом.

— Умение вести переговоры по реализации оборудования.

— Умение составления различных договоров и контрактов:

купли-продажи

бартерных договоров

договоров уступки права требования

договоров на меркетинговые иследования

агенских соглащений

Достижения:

Во время работы на с моим участием были проданы с прибылью паровые турбины и турбогенераторы вторичного рынка:

С Украины на Россию

С Грузии на Украину

С России на Украину