Сосонный Дмитрий

РУКОВОДИТЕЛЬ ЗАКУПОК, 40 000 ГРН.

29 листопада 2021 Місто: Харків

Готовий до відряджень: Херсон

Вік: 52 роки
Режим роботи: повний робочий день
Категорії: Керівництво, Будівництво, архітектура, Торгівля, продажі, закупівлі

✔ Перебуваю в шлюбі ✔ Є діти

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

Опис

Сосонный Дмитрий

Дата рождения: 21.11.73г.

Гражданство: гражданин Украины

Образование: высшее экономическое. Харьковский государственный

университет им. Каразина

факультет «Экономический».

Семейное

положение: гражданский брак.

Желаемая вакансия: Рук.закупки,Категорийный менеджер

Опыт работы:

10/2019-07/2021-Коммерческий директор ЧП ,6 розничных магазинов Херсонская область(формата от 300м2 до 1500м2.)
Круг обязанностей:

Работа с поставщиками компании.
Переговоры по улучшению условий от действующих поставщиков(цена, обьемы, логистика, бонусирование, возврат слабооборачиваемого товара, участие в акц.мероприятиях).
Поиск новых/альтернативных поставщиков, переговоры с ними(сравнение условий),заключение договоров.
Операционная деятельность(т.к.не было операц.директора)

Поиск/отбор/собеседование на должности кат.менеджеров, администраторов, продавцов на ТТ(сопровождение их внутри компании в виде консультаций/обратной связи).
Согласование собственником и отслеживание динамики плановых показателей на каждую отдельно взятую ТТ по товарообороту(в грн.) и %наценки, по каждой отдельно взятой подгуппе.
Отвечал в компании за
разработка коммерческой стратегии компании
доход компании(план/факт)
товарооборот компании(план/факт)
план закупок
план платежей
%наценки итоговый и по отделам(группы/подгруппы)

ассортимент(с учетом ц.сегментов) по ТТ и выкладку(в.ч.новинки,собственный импорт)
наличие тов.ост.согласно потребности
высвобождение ден.средств с залежалого товара(отказной товар/ «не актуальный»)
акц.активность(влияющую на трафик)
конкурентоспособную розн. Цену на ТТ(мониторинги)
Формирование ценовой политики и политики скидок.
Снижение затрат компании.
Обучение сотрудников и организация системы их работы
Оперативный контроль менеджеров по закупкам
Посещение выставок совместно с кат.менеджерами
То,что непосредственно сделано мной программно в компании (этого НЕ было в компании)
Формирование заявок в программе 1С(с прикреплением аналитики и комментариями).
Электронные подписи заявок(в проекте).
Формирование классификатора(дерево каталога) и привязка позиций согласно принадлежности(отдел/группа/подгруппа и т.д.).
Установили и подсветили «не актуальное позиции»(выведенный из сети ассортимент, снятые с пр-ва, устаревший, аналог введенного в ассортимент с большим к.нац. и т.д.),для возможности работы с ними(проверка наличия, тов.вида, сроков годности, актуальности розн.цены, а также отслеживание динамики высвобождения оборотных средств из этого товара).
Совместно с программистом был сделан отчет, позволяющий отслеживать «залежалый товар»(начали с партии без движения более 6 месяцев,можно задать любой период)по каждой отдельно взятой ТТ,а также суммарно по сети(в отчете было видно дату прихода партии, кол-во в шт.и грн.,остаток по ней на сегодня в шт.и грн.,а также продажи за введенный в ручную период. Это необходимо для понимания оборачиваемости данного тов.остатка и предположительного срока высвобождения ден.средств при сформировавшейся динамике(без учета к.сезонности на перед).
Также было введено понятие «мин.статки».Установлены попозиционно/помагазинно. Формула «мин.остатка»-витрина(выкладка товара на полке+продажи за период с мамента заказа до момента прихода товара непосредственно на отдельно взятую ТТ.(т.е.с учетом логистики),обязательно учитывается кратность покупки в одни руки,для возможности осуществить комплексную продажу на обьект (например, на квартиру нужно 30 розеток).
В отчете можно было выбрать продажи за 7,14,21,30,60 и 90 дней(возможность отбора), а также любой период прошлого года(как вариант, для понимания увеличения продаж связанного с сезонным спросом).
Цель-исключить аутостоки(прохождение через нулевые остатки на ТТ).
Суть-к моменту прихода товара красота полки не нарушена(нет пустых мест «дырок»),а есть остаток позволяющий осуществить комплексную продажу клиенту.
«Мин.остатки»-это величина динамическая, зависящая от сезонности, а также от роста и спада покупательского спроса(устанавливается вручную.
Также «Мин.остатки» зависят от дествующих условий работы с поставщиком(например отсрочка),в случае если «мин.остатки» подразумевают под собой увеличение тов.запаса и дополнительного вложения ден.средств, необходимо провести переговоры с поставщиком о увеличении отсрочки согласно оборачиваемости или вывести «мин.остатки» за скобки ,как неоплачиваемый переходящий тов. запас.
Утвержден список для мониторинга сотрудниками ТТ товара у конкурентов(индикативные позиции гр.А по каждому отделу),а также выезды на мониторинг кат.менеджеров офиса раз в две недели(для мониторинга цен, представленности ТМ аналогов, выкладка, акц.активность, наличие,оптовые цены).По результатам мониторинга инф. предоставлялась катег.менеджером ком.директору в определенной отчетной форме(также была разработана мной),определялся порядок действий(варианты: снижение розн.цены, поднятие розн.цены, переговоры с поставщиком,в том случае если конкурент не соблюдает РРЦ,но при этом мы снижаем розницу,чтобы быть на сегодня в цене, после фотоотчета конкурента поднимем и т.д.).
Маркетинговая активность-газета(просчет кол-ва экз.,договоренности с Укрпочтой),рекламма на радио(согласование/утверждение позиций,акц.цен и закупочных на акцию цен,акц.тов.остатки, прогноз акц.продаж)
Ежемесячно плановые показатели на каждую отдельно взятую ТТ по товарообороту(в грн.),по каждой отдельно взятой подгуппе.
Запретил ручные скидки без согласования/аргументации(только согласно дисконтным картам),а также возможность давать дисконтную скидку на товар с наценкой менее 16%,так как наши затраты (в случее прихода товара через РЦ,хранение и т.д. плюс доставка на ТТ собственным транспортом) составляли до12%).

01/2013-10/2019-Руководитель закупки ООО «Монополия» сеть розничных магазинов 33м2 г.Херсон
(46 розничных магазина формата от 300м2 до 5000м2.в разных областях Украины)
Темы за которые отвечал: Мебель(корпусная,мягкая,садовая,для ванн,меб.фурнитура),Быт.техника,Плитка,Садогород,Прикассовая зона,Текстиль,Канцтовары,Посуда,Спорттовары,Туризм и т.д.
Круг обязанностей:
Организация и ведение закупок,оплат,логистики:

-поиск потенциальных поставщиков,в т.ч.Китай;

-ведение коммерческих переговоров;
-составление реестра и графика платежей;

-ежемесячный расчет плановых показателей продаж и акц.активности в розничной сети;
-мотивация сотрудников отдела;

-оперативное реагирование на информацию;

Планирование и аналитическая работа:

-составление и выполнение ежемесячного плана целей;

-определение потребности в товаре, оптимизация тов.остатков;
-работа с «залежалым товаром»;
-работа с мин.остатками и автозаказом;

-предоставление отчетов по итогам работы в соответствии с регламентом работы управления закупок;

-обеспечение маркетинговых исследований по изучению предложений от поставщиков, уровню цен;

-составление прогнозов по поставкам и продажам товара в т.ч. акционная активность(флаера,газета);

-поиск инновационного товара;

-организация ,планирование и координация действий отделов с целью эффективного функционирования последних и достижение поставленных целей.

Обеспечение закупок:

-обеспечение своевременного поступления товара на склад;

-регулярная работа с клиентами под заказ;

-согласование с поставщиком проекта договора, условий поставки, закупочных цен, формирование ассортимента и т.д.

-обработка заказов на поставку от менеджеров и рук.подразделений отдела;

-ведение рабочей и отчетной документации;

-активное участие в рассмотрении поступающих претензий и жалоб от поставщиков;

04/2009-11/2011– Директор направления «Лаки,декор» 1-й категории ООО«Будмен» г. Харьков

Круг обязанностей:

Организация и ведение закупок:

-поиск потенциальных поставщиков;

-ведение коммерческих переговоров;

-оперативное реагирование на информацию;

-поиск новых и альтернативных поставщиков;

Планирование и аналитическая работа:

-составление и выполнение ежемесячного плана целей;

-определение потребности в товаре, оптимизация тов.остатков;

-предоставление отчетов по итогам работы в соответствии с регламентом работы управления закупок;

-обеспечение маркетинговых исследований по изучению предложений от поставщиков, уровню цен;

-составление прогнозов по поставкам товара;

-поиск инновационного товара;

-организация ,планирование и координация действий отделов с целью эффективного функционирования последних и достижение поставленных целей.

Обеспечение закупок:

-обеспечение своевременного поступления товара на склад;

-регулярная работа с клиентами под заказ;

-согласование с поставщиком проекта договора, условий поставки, закупочных цен, формирование ассортимента и т.д.

-обработка заказов на поставку от нач.отделов;

-ведение рабочей и отчетной документации;

-активное участие в рассмотрении поступающих претензий и жалоб от поставщиков;

08/2001-02/2009 – Менеджер отдела закупок ЧПТФ «ЮСИ» г.Харьков

категорийный менеджер по категориям:

1.«Уход за домом»

ТМ: «СК Джонсон», «Бенкизер», «Проктер», «Юниливер», «Хенкель» и т.д.:

2.«Хозяйственные товары»

ТМ: «Фрекен Бок», «Мелочи жизни» и т.д.

3.«Детская косметика» ТМ «Принцесса»,

4.«Колготы-носки»ТМ : «Джули«Леванте»,«ПьерКарден».«Санпилигрино», «Конте»,

5.«Канцтовары»,

6.«Сезонные товары»-это новогодний ассортимент,товары для летнего отдыха,средства для уничтожения и отпугивания насекомых,пасхальная продукция ,

7.«Сопутствующие товары»-это батарейки,зубочистки,презервативы,средства по уходу за обувью,открытки,подарочная упаковка,лампочки и т.д.,

8. «Средства для маникюра и педикюра»).

Круг обязанностей:

- поиск и выяснение репутации потенциальных поставщиков;
- ведение переговоров (обсуждение условий контракта, сроков и условий **поставки)**;

- заключение договоров;
- исследование рынка закупаемой продукции;

- отслеживание движения цен на рынке;

-определение необходимого ассортимента;

- обеспечение наличия на складе необходимого для бесперебойной работы количества товарно-материальных ценностей;
- проверка качества закупаемой продукции в соответствии с необходимыми нормами;

- составление алгоритма завозки товара (2000арт.), в каждую розничную точку ;
- обеспечение наличия сертификатов и гигиен.заключений на товар находящийся в розничной сети;
- контроль прямых продаж товаров в розничной сети ЧПТФ «ЮСИ»(35 розничных точек в 5 регионах Украины).

-формирование графика оплат за поставленную продукцию, контроль платежей.

- динамика и аналитика продаж;
- формирование заказов и перемещений товаров;
- мониторинг потребности товара, согласно уровню запасов на складах филиалов;
- составление отчетов по продажам и прибыли;
- работа по предварительному заказу товаров;
- согласование и контроль перемещений между филиалами;
- формирование промежуточных итогов выполнения планов по филиалам;
- распределение новых **поставок** товара по филиалам;
- контроль за доставкой товара **отделом** логистики;
- формирование цен;

- работа с неликвидами.

04/1992-08/2001 - Товаровед отдела закупок ЧПТФ «Элита» г.Харьков

(легкая промышленность).

Круг обязанностей:

-поиск поставщиков специализирующихся на производстве и импорте фурнитуры, комплектующих и тканей для пошива женской одежды;

-поиск поставщиков и заключение договоров по не сырьевой группе (бензин, газ. бумага, картон для лекал и т.д.);

- работа с первичной документацией.

Владение компьютером: Microsoft Word, Excel,1C, Outlook Express, Internet,

Иностранный

язык: французский – базовый уровень.

Личные и деловые качества:

Обладаю организаторскими способностями, умением и желанием работать в коллективе, в команде. Оптимистичен, коммуникабелен, пунктуален, честолюбив. Разумная инициативность, надежность и объективность, серьезное отношение к работе. Аккуратен, порядочен и практичен. На окружающий мир смотрю реалистично, хорошо осознавая требования действительности, не скрывая от себя собственных недостатков. Способен к быстрому обучению и самообразованию. Требователен к себе и к окружающим. Конфликтов с органами власти и судимостей не имею. Жильём обеспечен.

Цель поиска работы :

Получить достойно оплачиваемую работу в стабильной компании, с возможностью применения своего опыта работы, дальнейшего роста и реализации своих профессиональных качеств на новом месте работы.

Интересы и увлечение:
- спорт(фехтование, футбол,н.тенис, бильярд, боулинг,г.лыжи) ;

- рыбалка ;

-дом. животные.

Наличие автотранспорта