Ковічка Руслан



МЕНЕДЖЕР ІЗ ЗАКУПІВЕЛЬ

25 серпня 2022 Місто: Дніпро

Вік: 46 років
Режим роботи: повний робочий день
Категорії: Виробництво, Будівництво, архітектура, Торгівля, продажі, закупівлі

✔ Перебуваю в шлюбі ✔ Є діти

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

Опис

Регіональний менеджер

з 02.2019 по сьогодні (3 роки)

ТОВ «Торговий дім «Комунальна техніка» (торгівля комунальною технікою)

Обов'язки:

- продаж великовантажних транспортних засобів (сміттєвози, асенізаційні машини, дорожні машини, трактора і т.п.);
- проведення ділових зустрічей та перемовин;
- формування довгострокових відносин з клієнтами;
- участь у тендерних закупівлях;
- здача готової техніки замовнику;
- контроль підписання документів;
- контроль оплати;
- виконання плану продаж.

Досягнення:

- проведено більш ніж 200 зустрічей з головами ОТГ.
- збільшена кількість виграних тендерів;
- регулярне виконання планів продаж;
- сформовані дострокові відносини з великими корпораціями;
- проаналізовано та сформовані плани для роботи з державними програмами фінансування регіонів.

Менеджер із закупівель

з 02.2016 по 01.2019 (3 роки 11 місяців)

Магазин будівельних матеріалів СТРОЙСТАЛЬ

Обов'язки:

- аналіз асортименту та залишку товару на складі магазину;
- введення нових позицій;
- аналіз цін у конкурентів та формування ціни для магазину;
- формування довгострокових відносин з постачальниками;
- відстеження і контроль розрахунків з постачальниками;
- пошук нових постачальників;
- перемовини з постачальниками о зниження цін.

Досягнення:

- збільшення асортименту в магазині на 25%;
- конкурентні ціни;

- нульова заборгованість з постачальниками;
- збільшення прибутку магазину.

Менеджер з продажу

з 08.2013 по 01.2019 (5 років 5 місяці)

СТРОЙСТАЛЬ (оптова торгівля будівельними матеріалами)

Обов'язки:

- просування і збільшення асортименту в торговій мережі;
- здійснення активних продажів;
- розширення мережі покупців, пошук нових покупців;
- дистрибуція;
- формування довгострокових відносин з клієнтами;
- відстеження і контроль грошових коштів та дебіторської заборгованості;
- планування реалізації продукції та аналіз продажів;
- виконання планів продажів;
- вивчення стану (попит і пропозиція) і аналіз ринку продукції, що реалізовується;
- проведення ділових зустрічей та перемовин, заключення договорів.

Досягнення:

- розширена мережа клієнтів на 20%;
- збільшення асортименту в мережах на 10%;
- нульова дебіторська заборгованість;
- регулярне виконання планів продаж

Помічник директора

з 05.2011 по 08.2013 (2 роки 3 місяці)

ТОВ «Хімоіл» (оптова торгівля)

Обов'язки:

- проведення ділових зустрічей та перемовин з потенційними покупцями готової продукції та постачальниками сировини;
- формування довгострокових відносин з клієнтами;
- участь у тендерних закупівлях;
- контроль якості сировини та готової продукції;
- контроль підписання документів, контроль оплати;
- логістика.

Досягнення:

- сформована клієнтська база з 0;
- збільшення обсягів реалізації на 50%;
- збільшена якість готової продукції.

Менеджер з продажу

з 03.2007 по 05.2011 (4 роки 2 місяці)

ПП «Козуб» (Оптова торгівля продуктами харчування)

Обов'язки:

- просування і збільшення асортименту в торговій мережі;
- здійснення активних продажів;
- розширення мережі покупців, пошук нових покупців;
- дистрибуція;
- мерчандайзинг;
- формування довгострокових відносин з клієнтами;
- відстеження і контроль грошових коштів та дебіторської заборгованості;
- планування реалізації продукції та аналіз продажів;
- виконання планів продажів;
- вивчення стану (попит і пропозиція) і аналіз ринку продукції, що реалізовується;
- проведення ділових зустрічей і переговорів, укладення договорів.

Досягнення:

- розширена мережа клієнтів на 15%;
- збільшення асортименту в мережах на 15%;
- нульова дебіторська заборгованість;
- виконання планів продаж.

Інженер-конструктор

з 06.2006 по 03.2007 (9 місяців)

ПРаТ «КВБЗ» (Крюківський Вагоний завод) (виробництво вагонів)

Обов'язки:

- розробка нестандартного обладнання для різних цілей;
- креслення обладнання в Компас 3D;
- контроль введення в експлуатацію.

Досягнення:

- розроблено і втілено 5 проектів;
- переведено в електронний вигляд більше 20 проектів.

Комірник

з 10.2004 по 06.2006 (1 рік 8 місяців)

ЗАТ ГНК (оптова торгівля побутовою хімією)

Обов'язки:

- прийом, видача товару;
- розміщення і зберігання ТМЦ в складі;
- збір замовлень;
- участь в інвентаризації;
- ведення обліку;
- робота з документами;
- контроль за якістю товару, а також його переміщення по складу.

Досягнення:

- зведена до 0 складська недостача;
- зменшена на 80% кількість браку.

ПП

з 07.2004 по 06.2005 (11 місяців)

ПП (торгівля з лотків та на ринку)

- приватний підприємець, торгове місце на ринку.

Комірник

з 08.2000 по 10.2004 (4 роки 2 місяці)

ПП Скиба (Оптова та роздрібна торгівля побутовою хімією)

Обов'язки:

- облік товару;
- збір замовлень;
- участь в інвентаризації;
- оформлення вітрин;
- проведення переоцінок товару;
- постійний контроль за станом торгового залу (наявність, викладка, якість, доступність товару, відповідність цінників);
- якісне обслуговування покупців (консультації, рекомендації з вибору товару).

Освіта

Кременчуцький Державний Політехнічний Університет

Металорізальні верстати та системи, інженер-конструктор

Вища (Спеціаліст), з 08.2000 по 06.2006 (5 років 10 місяців)

Кременчуцький Державний Політехнічний Інститут

Бухгалтерський облік і аудит, бухгалтер

Бакалавр, з 08.1997 по 06.1999 (1 рік 10 місяців)

Додаткова освіта

Бізнес тренінг «Системний підхід до продажу» (2007)

Професійні та інші навички

Навички роботи з комп'ютером:

Microsoft Office, налаштування комп'ютера з «0», установка програмного забезпечення, з'єднання Інтернету, установка антивірусних програм і ін.

Знання програм Компас, Autocad.

Водійське посвідчення кат. А, В (14 років).