

Шиман Наталия

МЕНЕДЖЕР ПО ЗАКУПКАМ-ПРОДАЖАМ, 25 000 ГРН.

🔄 10 травня
2022

📍 Місто: [Харків](#)

Вік: 44 роки

Режим роботи: повний робочий день

Категорії: Керівництво, Будівництво, архітектура, Торгівля, продажі, закупівлі

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

Опис

Желаемая должность: менеджер по закупкам, по продажам.

Дата рождения 23.09.1981

Проживание: г. Харьков

Образование

Харьковская Государственная академия физической культуры 2003-2004.

Специальность: Магистр физической реабилитации. Красный диплом

Харьковская Государственная академия физической культуры 1998-2003

Специальность: Учитель физического воспитания, тренер по спортивному туризму. Красный диплом.

Опыт работы

03.2021-09.2021 менеджер по закупкам ООО Кулинар Трейд

Сфера деятельности: розничная торговля

анализ и оценивание рынка поставщиков

подготовка отчетов, ведение заказов, документация

ведение базы поставщиков и пополнение новыми

контроль взаиморасчетов

поиск нового товара и поставщиков, поддержание и развитие отношений в активными поставщиками

планирование и размещение заказов, организации поставок, поддержание необходимого товарного запаса на складе

подготовка расчетов для ценообразования

подготовка предложений (акций, скидки, уценка)

заключение договоров

2019-2020 ООО «Юлис» менеджер по продажам

Поиск и привлечение новых клиентов

обработка входящих заявок, активный поиск клиентов, заключение договоров
поддержание взаимоотношений с наработанной клиентской базой
подготовка коммерческих предложений

2017-2019 Частная фирма «Бригантина» менеджер по продажам

Поиск и привлечение новых клиентов
Увеличение продаж
подготовка коммерческих предложений

2011-2016- строительный гипермаркет Эпицентр заведующая секции бытовая химия

Анализ продаж, ABC анализ
Контроль над неликвидами и ТМЦ с низкой оборачиваемостью
Формирование заказов поставщику,
Организация, контроль вверенной секции.
Работа с поставщиками — заказ товара, контроль прихода, контроль заказных позиций;
Создание, ведение планограмм выкладки товара.
Анализ ассортимента конкурентов, трендов развития ассортимента, новинок, рынка в целом.
Наличие актуальность ценников на товаре, проведение инвентаризации, возврат товара поставщику.
В подчинении 15 человек.

2008-2011- строительный супермаркет «Будмен» Начальник отдела

Анализ продаж, ABC анализ
Составление заявки на поставку товара, заказ товара по каталогу.
Управление персоналом
Формировании ассортимента
Проведение инвентаризации, возврат товара поставщику
В подчинении 20 чел

2004-2008 – супермаркет «Восторг» менеджер по закупкам

Анализ продаж, ABC анализ
Взаиморасчеты с поставщиками и работа с дебиторской задолженностью
Ценообразование, переоценка, мониторинг цен конкурентов
Анализ цен конкурентов
Переговоры с поставщиками, подписание договоров
Ротация товара, замена позиций и расширение ассортимента.
Личное руководство продавцами в подчинении 15 чел

Знание и навыки

Умение вести переговоры

Организаторские способности, коммуникабельность

грамотный русский и украинский языки

знание офисных программ MSWord, Excel

знание 1с

Личные качества:

Нацеленность на результат, аналитический склад ума, умение самостоятельно принимать решение

Работа в команде, ответственность, порядочность, честность, открытость, трудолюбие, оптимизм.

Активность, ответственность