Шиман Наталия

МЕНЕДЖЕР ПО ЗАКУПКАМ-ПРОДАЖАМ, 25 000 ГРН.

10 травня 2022 Місто: Харків

Вік: 45 років
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 Госсударственная академия физической культуры 2003-2004.

Специальность:Магистр физической реабилитации.Красный диплом

Харьковская Госсударственная 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 нп 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, АВС 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, АВС 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, АВС 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, ответственност