Череднюк Андрей



ЗАВЕДУЮЩИЙ СКЛАДОМ, 20 000 ГРН.

25 серпня 2022 Місто: Київ

Вік: 46 років
Режим роботи: повний робочий день
Категорії: Логістика, доставка, склад, Виробництво, Керівництво

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

Опис

Цель

Стабильная работа в динамично развивающейся компании на должности

заведующего складом с возможностью

увеличения прибыльности компании и своего личного дохода.

Специальные знания
1С: 8.3, amoCRM, Битрикс24, Outlook Express, Word, Excel

Образование

2003-2007гг. - Киевский Славистический Университет (факультет - Финансы, специальность - **Экономист-финансист**)

2000-2003гг. - Киевский Техникум КНЭУ (факультет - Банковское дело, специальность -**Специалист банка**)

Опыт работы

08.2016 - 04.2022 - Компания «Хаски Менеджмент»- аутсорсинг складского персонала,**Проектный менеджер**

Функциональные обязанности:

-Приём звонков от будущих кандидатов и действующих работников, консультация их по рабочим вопросам, составление графиков смен и прочее;

-Посещение объектов для аудита рабочих мест и контроля работы персонала, а также соблюдение представителями Клиента трудового распорядка работников;

-Внедрение инструментов и методов бережливого производства (Кайдзен и др.), упрощение и улучшение рабочих процессов и функционала работников;

-Проведение для новых работников обучения, касаемо условий и процессов работы на объектах Клиента (погрузочно-разгрузочные работы, комплектовка, маркировка и упаковка товара, инвентаризация). Проведение инструктажей по охране труда, пожарной и технике безопасности;

-Обеспечение работников спец.одеждой, необходимыми средствами индивидуальной защиты, мед.книгами, удостоверениями, и прочими документами для выполнения ими определённых видов работ;

-Мониторинг социально-психологической атмосферы среди работников по уровню удовлетворённости и проведение мотивационных бесед по укреплению трудовой дисциплины, выявление причины текучести кадров и разработка мероприятий по их устранению;

-Проведение переговоров с Клиентами с целью точного определения потребности для предоставления им работников нужной квалификации и в нужном количестве.

-Ведение переговоров с Клиентами по пересмотру действующей стоимости работ и обработка возражений;

Основные клиенты – ДП «Кюне и Нагель», ООО «ЭЛИТ-Украина, ООО «Андреас Штиль», ЧАО «Империал Тобакко», ООО «Арда-Трейдинг»

Достижения:

-Оценка удовлетворённости работой компании в среднем составляла 4,5 от клиентов и от работников;

-Ведение одновременно до 10-ти клиентов с ежедневным выходом около 60-70 работников на смену;

-Участие в месячных и годовых стратегических сессиях компании с предложениями по дальнейшему развитию компании и усовершенствования операционной работы;

-Согласованы корпоративные цены с несколькими поставщиками спец.одежды и СИЗов для работников.

06.2015 - 08.2016 - Магазин «Сейфы и Замки», **Директор магазина**

Функциональные обязанности:

Управление персоналом магазина; контроль за сохранностью и учёт ТМЦ; консультация и обслуживание ВИП-клиентов; заказ на производство индивидуальной и/или серийной продукции; ведение отчетности и документации магазина.

Достижения:

Изменён концепт торгового зала для представления большего наименования продукции и расширения ассортимента.

05.2013 - 04.2014 - Салон мебели «Black Red White», **Директор салона**

Функциональные обязанности:

Управление персоналом салона; заказ ассортимента новой коллекции с украинских и польских складов; контроль за сохранностью и учёт ТМЦ в торговом зале; консультации клиентов и подбор полного комплекта мебели; проведении переоценок и инвентаризации; контроль и анализ выполнение салоном плана продаж.

Достижения:

Салон вошёл в пятёрку по количеству основных и дополнительных продаж в рейтинге по всей сети (более 20-ти салонов).

04.2008 - 02.2013 - Магазин одежды «SAVAGE», **Управляющий магазином**

Функциональные обязанности:

Проведение собеседований и формирование штата; управление персоналом магазина и склада (базовое обучение, мотивация, табелирование); заказ всего ассортимента новой коллекции на следующий сезон; контроль за сохранностью и учёт ТМЦ; ведение документации и отчетности торговой точки; координирование работы персонала при учете товара, проведении переоценок и инвентаризации; контроль и анализ выполнение торговой точкой плана оборота; взаимодействии с муниципальными службами; оформление всей разрешающей документации**.**

Достижения:

Магазин 4 раза был на 1-ом месте по количеству проданных единиц товара за месяц по всей сети (более 30-ти официальных магазинов, не считая франчайзинг).

Личные качества

Высокий уровень личной ответственности, нацеленность на результат, самостоятельный, исполнительный, тактичный, инициативный, амбициозный, педантичный, идеалист.