

Vozgalyov Sergiy

РУКОВОДИТЕЛЬ

🔄 30 жовтня 2023 📍 Місто: [Київ](#)

Вік: 44 роки

Режим роботи: повний робочий день

Категорії: Виробництво, Керівництво, Торгівля, продажі, закупівлі

✓ Перебуваю в шлюбі ✓ Готовий до відряджень

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

Опис

Досвід роботи

Вересень 2023

Керівник Зовнішньоекономічної діяльності в ТОВ "СавВАТС"

Сервісний металоцентр м. Київ, виробництво профільні і кругли труб з оцинкованого та чорного металу, будівельні профілів, металоконструкцій.

Реструктуризація та оптимізація політики збуту та закупівель:

Ціль 1 та Дії: Налагодження співпраці/встановлення прямих, довгострокових відносин та початок закупівлі сировини у основних виробників сталі в Європі та Туреччині. -З початку війни виникли суттєві проблеми у постачанні сировини для виробництва (гарячекатаного, холоднокатаного та оцинкованого листового та рулонного прокату), -Значно зменшити залежність від Metinvest Фактор 1- як єдиного виробника в Україні / основного постачальника напівфабрикатів для «СавВАТС».

Підсумки - Встановлення прямих, довгострокових відносин в Турції - Colakoglu Metalurji A.S. Erdemir Group, Ekinciler Demir ve Celik Sanayi A.S.,

в Європі – ArcelorMittal CLN Italia, Marcegaglia SpA, Arvedi, Gruppo Rapullino SpA, Ilva S.p.A., Metinvest Trameta/Ferriera Valsider, US Steel Kosice,

Wuppermann GmbH.

Ціль 2 та Дії: Розвиток та збільшення обсягу експортних поставок продукції власного виробництва

-Аналіз конкурентоспроможності потенційних нових експортних регіонів власного виробництва (вимоги до якості, рівень цін і розмір ринку). Країни -

Угорщина, Польща, Чехія, Словаччина, Німеччина.

-Проведення стандартизації та сертифікації продукції відповідно до норм ЄС (відповідність стандарту EN та отримання прав на маркування якості CE).

Вересень 2023

Виконавчий директор (Amministratore Delegato) сервісного металлоцентру «Nuovasider Srl» (Італія).

Вивів підприємство з предбанкротного стану в стабільно працююче з щорічним приростом 7% прибутку без додаткових інвестицій з боку власника. У

момент купівлі підприємство закінчило перше півріччя 2013г. з негативним результатом на рівні 32% годового

обороту).

- Оптимізація витрат на виробництво;
- Формування клієнтської бази за допомогою диверсифікації по галузевій приналежності;
- Розширення географії продажів шляхом освоєння нових ринків збуту: Словенія, Хорватія, Угорщина, Румунія, Чехія, Австрія.

Генеральний Координатор (керівник) заводу повиробництву оцинкованого рулонного прокату "SideralbaMaghreb" (Туніс) - "Gruppo Rapullino SpA

(SideralbaSpA)" (Італія).

- Впровадження і контроль виконання необхідних процедур по запуску виробництва, стабілізації і поліпшення ефективності роботи заводу;
- Здійснення контролю за операційною діяльністю заводу.

Липень 2021

Жовтень 2013

Вересень 2018

Жовтень 2018

Жовтень 2013

Червень 2009

Старший менеджер з продажів в європейському регіоні Metinvest International S.A., (представництво в Італії).

- Налагодження співпраці з основними клієнтами в Італії (видатними гравцями ILVA - RIVA Group, та Marcegaglia Group).; (зріст обсягу постачання до 1,5

млн. тон)

- Збільшення об'єму і підвищення ефективності продажів сталевих продукції групи компаній Метинвест – МК "Азовсталь", ММК ім.Ільича. (зріст обсягу

продажів до 2,6 млн. тон)

Липень 2006

Менеджер по продажах, Metinvest International S.A. (Україна).

- виконання плану продажів по збуту металургійної продукції (сляби, горячекатаний лист) на європейському ринку. (зріст обсягу продажів у 1,8 разів.

Червень 2006

Жовтень 2003

Менеджер з продажів, Metinvest International S.A. (Україна). Експерт відділу

документарного супроводу Leman Commodities S.A./ Metinvest International S.A. (Україна).

Складання договорів купівлі-продажу і контроль за їх виконанням;

- видача замовлення у виробництво;
- спостереження за виконанням умов платежу за контрактом (узгодження умов акредитиву, банківській гарантії і ін.);
- організація, підготовка та контроль відвантаження матеріалів у строк;
- пост-контрактна підтримка клієнта (надання додаткової технічної інформації, заводських сертифікатів, сертифікатів незалежних інспекцій)

ПРОФЕСІЙНІ НАВИЧКИ:

1. Управління комерційним/виробничим підприємством:

- Знання стратегічного та тактичного менеджменту, фінансового менеджменту, маркетингу економіки підприємства, управління персоналом;

- Досвід взаємодії з державними структурами і органами влади; - Досвід розробки і реалізації стратегії розвитку підприємства;

- Досвід автоматизації і підвищення ефективності виробництв; - Уміння складати бюджет на рік та не виходити за його рамки.

*Управління / координація / налаштування процесу запуску виробництва металургійного підприємства в Тунісі (супутніх структур/відділів і підрозділів; підлеглих

співробітників 252 людини). **Керівництво сервісним металоцентром в Італії (період - 5 років; підлеглих- 12 людей).

2. Досвід запуску виробничих ділянок з нуля (проектний розрахунок прибутковості/ рентабельності; організація процесу запуску виробництва).

3. Управління продажами: - керівництво відділом з продажів; - стратегічний менеджмент;

- аналітика, план з продажів; - розвиток дистрибуції, FMCG, B2C, B2B, CRM).

4. Досвід міжнародних торгівельно-промислових стосунків:

- Ведення перемовин з вищим керівництвом компаній і укладення угод; - Підготовка контрактів з дотриманням міжнародних стандартів та правил;

- Здійснення міжнародних банківських операцій (платіжні інструменти: складання/перевірка/ відкриття аккредитиву, банківської гарантії).

5. Ведення фінансової звітності і обліку підприємства. 6. Глибокі знання в металургійній галузі: - Технологічний процес і особливості виробництва;

- Основні світові виробники, характеристики продукції та сфер застосування, ринкові тенденції, рівень цін та їх аналіз.

7. Досвід організації міжнародних товарних перевезень (морські, ж/д, авіа і вантажні згідно Incoterms 2020) та їх документосупровід.

ОСВІТА:

Вересень 1999 - Червень 2004

Донецький Економіко - Гуманітарний Інститут (ДЭГИ)

Диплом: Фахівець (з відмінністю), кафедра міжнародної економіки. Спеціальність: валютно-фінансові відносини та кредит.

Червень 2015 - Травень 2016

Курс: International MBA. Universal Business School (M&MU BS), Edinburgh, England

Березень 2019

Травень 2009

Українська Вільно

Англійська

Просунутий

Мови

Просунутий

Італійська