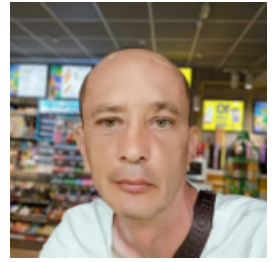


Ільніч Леонід

ЗАВІДУВАЧ СКЛАДУ

🔄 3 серпня 📍 Місто: [Луцьк](#)



Вік: 45 років

Режим роботи: повний робочий день

Категорії: Логістика, доставка, склад, Офісний персонал

✓ Готовий до відряджень

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

Досвід роботи

менеджер з постачання

ФОП (Роздрібна торгівля), Рівне

04.2012 – 05.2026 (14 років)

Обов'язки:

1. Управління діяльністю магазинів (приватна практика 01.2014 - 05.2026);
 - пошук постачальників; створення, коригування та наповнення бази постачальників; проведення переговорів, укладання та супровід договорів;
 - формування асортиментної матриці;
 - проведення аналізу ринку та конкурентів;
 - робота з ціноутворенням;
 - планування, організація, забезпечення та контроль безперебійного постачання товарного асортименту;
 - контроль взаєморозрахунків;
 - аналіз продажу та прибутку окремих товарів, категорій та в цілому;
 - організація заходів щодо стимулювання продажів товарів;
 - організація роботи магазинів; координація та контроль роботи персоналу магазину;
 - завершення діяльності приватного підприємця.
2. Виконання індивідуальних замовлень представників малого бізнесу щодо відкриття магазинів малого формату (Freelance - підріток 04.2012 - 12.2013).

старший менеджер

ПП Іващенко С.В. (Роздрібна торгівля), Луцьк

08.2007 – 07.2011 (3 роки 10 місяців)

Обов'язки:

Магазин алкогольних напоїв «Алкомаркет Шамперель»:

- підготовка до відкриття та відкриття магазину;
- пошук постачальників; створення, коригування та наповнення бази постачальників; проведення переговорів, укладання та супровід договорів;
- формування асортиментної матриці;
- проведення аналізу ринку та конкурентів;
- робота з ціноутворенням;
- планування, організація, забезпечення та контроль безперебійного постачання товарного асортименту;
- контроль взаєморозрахунків;
- аналіз продажу та прибутку окремих товарів, категорій та в цілому;
- організація заходів щодо стимулювання продажів товарів;
- управління діяльністю та організація роботи магазину; координація та контроль роботи персоналу магазину;
- робота з продовольчою групою товару – алкогольні та безалкогольні напої, супутні товари, кондитерські вироби, кава, чай, локальна група.

менеджер з продажу

ТзОВ „Українські торгівельні мережі” (Роздрібна торгівля), Луцьк
06.2007 – 08.2007 (2 місяці)

Обов'язки:

Мережа магазинів «М'ясна точка»:

- пошук постачальників; створення, коригування та наповнення бази постачальників; проведення переговорів, укладання та супровід договорів;
- формування асортиментної матриці;
- проведення аналізу ринку та конкурентів;
- робота з ціноутворенням;
- планування, організація, забезпечення та контроль безперебійного постачання товарного асортименту;
- контроль взаєморозрахунків;
- аналіз продажу та прибутку окремих товарів, категорій та в цілому;
- організація заходів щодо стимулювання продажів товарів;
- участь в управлінні діяльності магазинів; координація та контроль роботи персоналу магазинів;
- робота з продовольчою групою товару – свіже м'ясо, курятина, ковбасні вироби, бакалія, напої та супутні товари.

старший менеджер по закупкам

ЛФ ДП „Гарантія-маркет” ЗАТ Фуршет (Роздрібна торгівля), Луцьк
08.2004 – 04.2007 (2 роки 8 місяців)

Обов'язки:

Мережа магазинів самообслуговування «Фуршет»:

- участь у реорганізації та відкритті магазину;
- пошук постачальників; створення, коригування та наповнення бази постачальників; проведення переговорів, укладання та супровід договорів;
- формування асортиментної матриці;
- проведення аналізу ринку та конкурентів;
- робота з ціноутворенням;
- планування, організація, забезпечення та контроль безперебійного постачання товарного асортименту;
- контроль взаєморозрахунків;
- аналіз продажу та прибутку окремих товарів, категорій та в цілому;
- організація заходів щодо стимулювання продажів товарів;
- участь в управлінні діяльності магазину; координація та контроль роботи персоналу магазину;
- робота з продовольчою групою товару – овочі та фрукти, алкогольні та безалкогольні напої, тютюнові вироби, кондитерські вироби, локальна група та інші.

менеджер з постачання

ЗАТ „Агроконтракт” (Роздрібна торгівля), Луцьк
02.2003 – 07.2004 (1 рік 4 місяці)

Обов'язки:

Мережа магазинів самообслуговування «Колібрис»:

- участь у підготовці до відкриття та відкритті торгового комплексу;
- пошук постачальників; створення, коригування та наповнення бази постачальників; проведення переговорів, укладання та супровід договорів;
- формування асортиментної матриці;
- проведення аналізу ринку та конкурентів;
- робота з ціноутворенням;
- планування, організація, забезпечення та контроль безперебійного постачання товарного асортименту;
- контроль взаєморозрахунків;
- аналіз продажу та прибутку окремих товарів, категорій та в цілому;
- організація заходів щодо стимулювання продажів товарів;
- участь в управлінні діяльності магазину; координація та контроль роботи персоналу магазину;
- робота з продовольчою групою товару – алкогольні та безалкогольні напої, тютюнові вироби та інші.

маклер

ВАТ „Волинська спеціалізована аграрна біржа” (Оптова торгівля, дистрибуція, імпорт, експорт), Луцьк
02.2000 – 02.2001 (1 рік)

Обов'язки:

- організація та проведення біржових торгів (с\г продукція);
- робота з клієнтами: створення мережі збуту та постачання (с\г продукція);

- оформлення договорів купівлі-продажу, постачання (с\г продукція);
- оформлення договорів купівлі-продажу (нерухомість та автотранспорт).

Освіта

Волинський інститут економіки та менеджменту (Луцьк)

Спеціальність: Факультет економіки та менеджменту, спеціальність менеджер-економіст
повна вища, 09.1998 – 07.2004 (5 років 9 місяців)

Додаткова інформація

Знання комп'ютера, програм: Упевнений користувач ПК та комп'ютерних програм: MS Office, Google Docs, OneDrive, Internet, E-mail, хепі-бух, stalker, globus та інші різноманітні торгові, складські, бухгалтерські та офісні програми

Особисті якості, хобі, захоплення, навички: - Кваліфікований фахівець й аналітик ланцюга поставок та управління запасами; - Фахівець з пошуку потрібних товарів та проведення договірних компаній; - Вміння формувати замовлення та контролю виконання замовлень, договірних зобов'язань; - Вміння координації, контролю, управління та підвищення товарообігу; - Вміння ведення та реалізації маркетингових активностей; - Вміння організації та проведення маркетингових та акційних заходів; - Вміння з управління брендами, продуктами та послугами; - Вміння організації роботи та взаємодії зі складом та іншими підрозділами; - Сформована своя база постачальників різноманітних груп товару; - Вміння працювати з продовольчими та непродовольчими товарами; - Вміння працювати з великим об'ємом інформації та її обробкою; - Вміння введення бухгалтерських, товарних та інших звітів; - Вміння знаходити нестандартні рішення та досягати результату; - Підвищена увага до деталей; - Вміння координації злагодженої роботи персоналу та взаємодії між підрозділами.