

НАЧАЛЬНИК КОММЕРЧЕСКОГО ОТДЕЛА

🔄 22 січня
2017

📍 Місто: [Харків](#)

Вік: 54 роки

Режим роботи: повний робочий день

Категорії:

Додаткова інформація

Особисті якості, хобі, захоплення, навички: Организация работы представительства: телефон, Интернет, привлечение квалифицированных специалистов с опытом работы в различных регионах Украины с обширной базой данных продавцов с/х продукции, творчески мыслящих и умеющих брать на себя ответственность. • Планирование объемов закупки на различных региональных рынках в соответствии со структурой посевных площадей, с учетом утвержденного компанией плана продаж на внешнеэкономическом рынке и в соответствии с предоставленным бюджетом. • Организация работы представительства и работа по поиску и систематизации продавцов с/х продукции на конкретных региональных рынках Харьковской, Полтавской, Сумской областях, работа по установлению торговых контактов с продавцами с/х продукции, проведение встреч и переговоров. • Организация работы представительства по изучению уровня цен на с/х продукцию среди с/х производителей, среди конкурирующих компаний, а также действующих экспортных цен на с/х продукцию, продукты переработки, в зависимости от условий поставки (DAF, FOB, CPT) анализ цен. • Организация работы представительства по изучению уровня цен на услуги зерноскладов, а также услуги транспортно-экспедиционных компаний, ведение и постоянное обновление базы зерноскладов (репутация, риски хранения). Большая база перевозчиков и диспетчерских компаний. • Анализ соотношения спроса и предложения сельхозпродукции, продуктов переработки на зерновом, рынке. • Координация работы представительства по закупке и продаже продуктов переработки. Заключение договоров переработки, с предприятиями - производителями круп и муки. • Разработка и внедрение должностных инструкций, типовых процедур по осуществлению процессов закупки. • Результаты работы и достижения: Наличие обширной базы благонадежных поставщиков и товаропроизводителей с/х продукции, ежегодное увеличение объемов закупок представительства. Организация работы представительства: телефон, Интернет, привлечение квалифицированных специалистов с опытом работы в различных регионах Украины с обширной базой данных продавцов с/х продукции, творчески мыслящих и умеющих брать на себя ответственность. • Планирование объемов закупки на различных региональных рынках в соответствии со структурой посевных площадей, с учетом утвержденного компанией плана продаж на внешнеэкономическом рынке и в соответствии с предоставленным бюджетом. • Организация работы представительства и работа по поиску и систематизации продавцов с/х продукции на конкретных региональных рынках Харьковской, Полтавской, Сумской областях, работа по установлению торговых контактов с продавцами с/х продукции, проведение встреч и переговоров. • Организация работы представительства по изучению уровня цен на с/х продукцию среди с/х производителей, среди конкурирующих компаний, а также действующих экспортных цен на с/х продукцию, продукты переработки, в зависимости от условий поставки (DAF, FOB, CPT) анализ цен. • Организация работы представительства по изучению уровня цен на услуги зерноскладов, а также услуги транспортно-экспедиционных компаний, ведение и постоянное обновление базы зерноскладов (репутация, риски хранения). Большая база перевозчиков и диспетчерских компаний. • Анализ соотношения спроса и предложения сельхозпродукции, продуктов переработки на зерновом, рынке. • Координация работы представительства по закупке и продаже продуктов переработки. Заключение договоров переработки, с предприятиями - производителями круп и муки. • Разработка и внедрение должностных инструкций, типовых процедур по осуществлению процессов закупки. • Результаты работы и достижения: Наличие обширной базы благонадежных поставщиков и товаропроизводителей с/х продукции, ежегодное увеличение объемов закупок представительства. ХСИ им Цюрупы (Херсон, Украина) Год окончания 1996 бухгалтерский учет и аудит специалист ХСИ им Цюрупы (Херсон, Украина) Год окончания 1996 бухгалтерский учет и аудит специалист