

Черныш Андрей

★ НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА ВЭД, 50 000 ГРН.

↻ 27 января
2024

📍 Город: [Киев](#)



Возраст: 46 лет

Режим работы: полный рабочий день, свободный график работы, плавающий график работы

Категории: Логистика, доставка, склад, Торговля, продажи, закупки

✓ Состою в браке ✓ Есть дети ✓ Готов к командировкам

[Войдите](#) или [зарегистрируйтесь](#) на сайте как работодатель, чтобы видеть контактную информацию.

Опыт работы

Руководитель направления вентиляции и ЖКИ

ООО «Симметрон-Украина» (Оптовая торговля электротехнической продукцией и радиоэлектронными компонентами), Киев

10.2018 – 09.2021 (2 года 11 месяцев)

Обязанности:

Должностные обязанности: создание направления «с нуля»: изучение конъюнктуры рынка поиск поставщиков и клиентов, посещение профильных выставок, выявление спроса, составление таблиц аналогов потребляемой продукции, работа с поставщиками/производителями на предмет улучшения условий поставок (стоимости, сроков поставок, качества продукции, условий оплаты), разработка системы ценообразования, составление прайс-листов, рассылка и обзвон клиентов, личные визиты на предприятия, подбор аналогов, предоставление образцов продукции, общение с инженерами, технические консультации. Заказ товара, контроль его доставки и поступления на склад компании, работа с платёжным календарём взаиморасчётов с поставщиками. Организации сбыта продукции компании, выставление счетов, отгрузка товара, документооборот, успешное обеспечение плановых показателей маржинальной прибыли, отслеживание складских остатков и своевременное их пополнение.

Начальник отдела регионального развития

ООО «ТД «Дискон» (Оптовая торговля электротехнической продукцией), Киев

02.2017 – 06.2018 (1 год 4 месяца)

Обязанности:

Должностные обязанности: осуществление организации сбыта продукции компании, координация и организация работы отдела продаж, анализ информации о продажах, подготовка отчетов о реализации продукции, принятие мер, направление рекомендаций по повышению конкурентоспособности, скорости оборота товаров, изучение действий конкурентов, цен, порядка и условий сбыта их продукции, внедрение новейших программ мотивации сотрудников, проведение переговоров с клиентами компании, контроль состояния дебиторской и кредиторской задолженности клиентов, разработка и внедрение мероприятий по сокращению дебиторской задолженности. Внедрение новых брендов и товарных групп в программу поставок компании.

Директор компании «СтройСантехМонтаж»

ООО «Сател Украина» (Строительство), Киев

09.2016 – 01.2017 (4 месяца)

Обязанности:

Должностные обязанности: запуск проекта по продаже строительных материалов и сантехнической арматуры: открытие компании, разработка корпоративного стиля, рекламного слогана, логотипа и миссии компании, разработка и наполнение сайта, разработка системы ценообразования и составление прайс-листов, рассылка и обзвон клиентов, личные визиты на предприятия, сопровождение продаж, набор персонала и комплектация штата,

составление должностных инструкций и оглашение функциональных обязанностей сотрудникам компании, внедрение системы партнёрской поддержки, импортные поставки продукции от зарубежных производителей, экспорт товара в страны ближнего зарубежья.

Ведущий специалист по снабжению электронными компонентами

ООО «НИК - Электроника» (Электроника и электротехника) (Производство измерительной техники), Киев
04.2016 – 08.2016 (4 месяца)

Обязанности:

Поиск оптимальных поставщиков электронных компонентов по всему миру, работа с поставщиками/производителями на предмет улучшения условий поставок (стоимости, сроков поставок, качества продукции, условий оплаты), эффективный анализ заявок на приобретение электронных компонентов, заказ товара, контроль его доставки и поступления на склад производителя, работа с платёжным календарём взаиморасчётов с поставщиками, подготовка товарно-сопроводительных документов, наполнение и корректировка базы электронных компонентов.

Начальник отдела внешнеэкономической деятельности

ООО ТД «Крокус» (Торговля оптовая / Дистрибуция / Импорт-экспорт) (Оптовая торговля продовольственным сырьём), Киев
02.2013 – 02.2016 (3 года)

Обязанности:

Ведение переговоров и переписки с иностранными поставщиками, поиск новых поставщиков, заключение контрактов, согласование цен, сроков и условий поставок, контроль своевременного получения и проверка товарно-сопроводительных документов, ведение графика расчетов с поставщиками, контроль оплат, мониторинг оптимальных транспортно-экспедиторских компаний, согласование и оформление документов для морских и наземных перевозок, расчет накладных расходов по выполненным поставкам, работа с таможенными органами, подготовка документов для получения сертификатов, контроль работы таможенного брокера, контроль динамики остатков на складе, определение сезонности товара, подбор персонала и комплектация штата.

Специалист по внешнеэкономической деятельности

Частное предпринимательство в сфере транспортной логистики. (Транспорт и Логистика) (Транспортная логистика), Киев
07.2011 – 02.2013 (1 год 7 месяцев)

Обязанности:

Организация эффективной логистики: консолидация грузов, доставка и таможенная очистка товара.

Директор компании

ООО «Мегапром» (Торговля оптовая / Дистрибуция / Импорт-экспорт) (Оптовая торговля радиоэлектронными компонентами и электротехнической продукцией), Киев
06.2010 – 07.2011 (1 год)

Обязанности:

Реструктуризация компании, комплектация штата, составление должностных инструкций и оглашение функциональных обязанностей сотрудникам компании, разработка корпоративного стиля, корпоративной этики, оглашение миссии фирмы, построение системы задач для её достижения и поднятие корпоративного духа команды, усовершенствование системы стимулирования персонала, разработка и наполнение сайта, ведение финансовой и хозяйственной деятельности компании.

Коммерческий директор компании

ООО «Мегапром» (Торговля оптовая / Дистрибуция / Импорт-экспорт) (Оптовая торговля радиоэлектронными компонентами и электротехнической продукцией), Киев
04.2008 – 06.2010 (2 года 2 месяца)

Обязанности:

Разработка системы ценообразования, составление прайс-листов, рассылка и обзвон клиентов, личные визиты на предприятия, составление плана продаж, выведение КПД, сокращение постоянных и переменных затрат, выявление контрольных точек оценки эффективности и прибыльности коммерческой деятельности компании.

Руководитель отдела внешнеэкономической деятельности

ООО «Мегапром» (Торговля оптовая / Дистрибуция / Импорт-экспорт) (Оптовая торговля радиоэлектронными компонентами и электротехнической продукцией), Киев

02.2005 – 04.2008 (3 года 2 месяца)

Обязанности:

Организация единой схемы закупки товара (разработка и внедрение бизнес-процесса), статистика продаж по товарным группам и внутри них, оптимизация закупочной политики (закупочные цены, сроки поставок, контроль динамики остатков на складе), организация эффективной логистики, таможенная очистка товара, поиск новых поставщиков, отслеживание, выбор и посещение международных выставок радиоэлектронных компонентов, организация и осуществление зарубежных командировок (график поездки, маршруты, визы, авиабилеты), переговоры с поставщиками (деловая переписка, телефонные переговоры, личные визиты), планирование закупок и формирование оптимального склада и т.д.

Руководитель отдела продаж радиоэлектронных компонентов

ООО «Мегапром» (Торговля оптовая / Дистрибуция / Импорт-экспорт) (Оптовая торговля радиоэлектронными компонентами и электротехнической продукцией), Киев

05.2004 – 02.2005 (9 месяцев)

Обязанности:

Разработка ценовой политики в отделе; разработка и внедрение системы материального стимулирования сотрудников; внедрение бизнес-процессов; анализ эффективности работы менеджеров; разработка системы сбалансированных показателей оценки работы сотрудников; статистика продаж по товарным группам и внутри них; переговоры с VIP клиентами; сегментация рынка; ABC анализ; формирование стратегии развития и миссии компании и т.д.

Менеджер по продаже радиоэлектронных компонентов

ООО «Мегапром» (Торговля оптовая / Дистрибуция / Импорт-экспорт) (Оптовая торговля радиоэлектронными компонентами и электротехнической продукцией), Киев

03.2001 – 05.2004 (3 года 2 месяца)

Обязанности:

Поиск новых клиентов, активные продажи, консультации, подбор аналогов, участие в профильных выставках.

Менеджер по продаже керамической плитки, сантехники и бытовой химии

ООО «Цермет АГС» (Продажа керамической плитки, сантехники и бытовой химии), Киев

01.2001 – 03.2001 (1 месяц)

Обязанности:

Продажа керамической плитки, сантехники и бытовой химии, консультации, подбор, расчёты.

Специалист по управлению вопросами нетарифного регулирования

Министерство экономики Украины (Государственный сектор) (Государственный сектор), Киев

09.2000 – 12.2000 (2 месяца)

Обязанности:

Канцелярия, выдача разрешений, квот и лицензий на экспорт продукции.

Образование

Киевский национальный торгово-экономический университет (Киев)

Специальность: Менеджер внешнеэкономической деятельности предприятий, факультет экономики, менеджмента и права

полное высшее, 09.1996 – 12.2000 (4 года 2 месяца)

Дополнительная информация

Знание компьютера, программ: Знание ПК: продвинутый пользователь Microsoft Office, Adobe Photoshop, Outlook Express, The Bat, Mindjet MindManager, 1С: Предприятие 7.7, 8.2, 8.3, CRM.

Личные качества, хобби, увлечения, навыки: Деловые качества: Пунктуальность, коммуникабельность, исполнительность, порядочность, аккуратность, вежливость, умение приспосабливаться к ситуации и быстро вникать в суть дела, высокая трудоспособность, умение масштабно мыслить, креативность, новаторство, творческий подход к делу, умение быстро принимать решения в стрессовых ситуациях, руководительские способности, считаю, что чувство долга и справедливости превыше всего. Курсы, тренинги, сертификаты: «Новое в таможенном законодательстве», 2005 г. Диплом о повышении квалификации за участие во всеукраинском семинаре «Эффективное управление персоналом», 2004 г. Песоцкий В.В. «Развитие бизнеса», 2004 г. Семинар «Техника эффективных продаж», 2002 г. Песоцкий В. В. Увлечения: спорт, музыка, психология. Дополнительные сведения: водительское удостоверение, категория «В», личный автомобиль, загранпаспорт. Навыки и достижения: опыт переговоров и личных активных продаж более 20-ти лет, наличие собственной базы покупателей, опыт подбора персонала и руководство командой более 15-ти лет, опыт внешнеэкономической деятельности более 15-ти лет, наличие собственной базы поставщиков и перевозчиков. Знание языков: Украинский, русский – родные; английский – разговорный, деловая переписка (с применением профессиональной терминологии).

Цель поиска работы, пожелания к месту работы: Повышение своего благосостояния и социального статуса путём развития компании и роста её финансовых результатов.