



Майских Андрей Александрович

Мужчина, 31 год, родился 2 сентября 1988

+7 (912) 3798916

andreymayskikh@yandex.ru — предпочитаемый способ связи

Проживает: Сочи

Гражданство: Россия, есть разрешение на работу: Россия

Готов к переезду: Сочи, готов к командировкам

Желаемая должность и зарплата

Менеджер по закупкам

60 000

руб.

Закупки

- Продукты питания
- FMCG, Товары народного потребления
- Управление закупками

Занятость: полная занятость

График работы: полный день

Желательное время в пути до работы: не имеет значения

Опыт работы — 9 лет 4 месяца

Февраль 2020 —
настоящее время
4 месяца

Оптовая компания продуктов питания

Сочи

Менеджер по закупкам

- Контроль наличия товара на складе и своевременное пополнение запасов товарных категорий (Мясо, Рыба, Птица, Бакалея);
- Проведение переговоров с поставщиками;
- Контроль взаиморасчётов
- Урегулирование спорных вопросов с поставщиками;
- Контроль за сроками поставки;
- Анализ рынка поставщиков продукции Краснодарский край;
- Взаимодействие с тендерным отделом компании;
- Привлечение новых поставщиков;
- Заключение договоров поставки.

Апрель 2016 —
Февраль 2020
3 года 11 месяцев

Вятская мясная компания

Киров (Кировская область), vms43.ru/

Ведущий менеджер по закупкам

Обязанности:

- контроль наличия товара на складе и своевременное пополнение запасов товарных категорий (Мясо, Рыба, Птица),
- выбор лучших поставщиков и ценовых предложений,
- ведение переговоров с поставщиками.
- заключение договоров поставки,
- контроль движения грузов и сроков отгрузки товара,
- заведение позиций в программе 1С8, СБИС;
- контроль качества продукции,
- анализ рынка поставщиков продукции,

- контроль взаиморасчётов,
- участие в торгах на различных тендерных площадках

Функции:

- закупка мяса (говядина, свинина) рыба, птица (со всех областей РФ).
- взаимодействие с прямыми производителями, импортерами, дистрибьюторами,
- ежедневный мониторинг цен,
- полное сопровождение сделки (поиск лучших поставщиков и цен, запрос и получение образцов, подготовка и согласование договоров, размещение заказов, полное логистическое сопровождение от склада до склада, контроль взаиморасчетов)
- участие в расчете плановой себестоимости

Опыт продаж и закупки мяса, рыбы, морепродуктов, птицы. Знание программ: 1С 8, СБИС. Знание специфики рынка, НАЛИЧИЕ БОЛЬШОЙ БАЗЫ ПОСТАВЩИКОВ (производителей, дистрибьюторов, импортеров со всей страны) основные города (Санкт-Петербург, Москва, Мурманск, Дальний Восток, ПФО, Урал, Краснодарский край, Центральная часть РФ)

Август 2015 —
Апрель 2016
9 месяцев

Вятская Кондитерская Компания

Киров (Кировская область)

Супервайзер торговых представителей

- Развитие доли рынка, дистрибьюции и объема продаж
- Переговоры с ключевыми клиентами, контроль соблюдения условий контрактов и договоренностей
- Управление торговой командой из 8 человек для достижения целей компании
- Подбор, обучение и развитие торговых представителей, повышение эффективности их работы
- Мотивирование команды на достижение командных целей
- Анализ и развитие объема продаж клиентов по товарным категориям
- разработка и согласование эффективных маркетинговых программ / акций для клиентов
- Планирование продаж, контроль выполнения установленных планов
- Контроль дебиторской задолженности существующих клиентов

Июнь 2015 — Июль
2015
2 месяца

ООО Фудс

Киров (Кировская область)

Торговый представитель

- Выполнение планов по объему продаж
- Расширение активной клиентской базы (АКБ);
- Заключение договоров о поставках;
- Контроль и соблюдение установленного уровня дебиторской задолженности
- Мерчандайзинг;
- контроль отправки заказов в торговые точки;

За короткий период времени наладил контакт с не работавшими ТТ, подключил новых клиентов, за счет чего увеличил продажи и АКБ компании

Июнь 2014 — Май
2015
1 год

D-color Киров

Киров (Кировская область), d-color.ru/

Индивидуальный предприниматель

Официальный представитель компании D-color по Кировской области.

Работа по франшизе

Компания работает по федеральной президентской программе "Бесплатное цифровое телевидение".

Компания занимается продажей цифровых приемников для просмотра цифрового телевидения, монтаж, дальнейшее техническое обслуживание.

- Открытие торговых точек в крупных ТЦ г.Киров (на данный момент работают и успешно развиваются 2 торговые точки на автовокзале и ТЦ Джем Молл)

Мероприятия по увеличению объема продаж:

- Закупка товара (поиск дистрибьюторов, работа с оптом, расширение ассортимента и т.п.)
- Поиск персонала (проведение собеседований, обучение, мотивирование персонала на достижение целей, контроль и т.п.)
- Планирование продаж, контроль выполнения установленных планов и целей
- Продвижение товара (разработка рекламных акций, СМИ, реклама в сети интернет, активные переговоры о присутствии товара на полках в различных магазинах, мониторинг конкурентов и т.п.)
- Выездная торговля по области
- Оптовая торговля
- Продажа и монтаж оборудования в гостиницы, бары, рестораны, сауны и т.п.
- Бухгалтерия (отчетность, налоги, платежи и т.п.)

В мае 2015 г. состоялась продажа бизнеса.

Январь 2013 — Май
2014
1 год 5 месяцев

ТД "Русская продовольственная компания", г.Киров

Киров (Кировская область)

Торговый представитель

Продвижение эксклюзивного продукта компании ООО УК "Объединенные кондитеры" ("Бабаевский", "Красный октябрь", "РотФронт") в розничных торговых точках (Радужный, Нововятск, Кирово-Чепецк, Пасегово, Кстинино, Садаки, Костино, Бахта, Русское, Дороночи, Лянгасово):

- выполнение планов по объему продаж на 100% и более
- расширение активной клиентской базы (АКБ);
- заключение договоров о поставках;
- контроль и соблюдение установленного уровня дебиторской задолженности, финансовая отчетность;
- работа с преодолением возражений клиента;
- мерчандайзинг;
- контроль отправки заказов в торговые точки;
- анализ структуры торговых точек и разработка соответствующих планов по установке торгового оборудования;
- увеличение дистрибуции и визуальной представленности продукции компании в торговых точках на закрепленной территории, следуя утвержденной стратегии продаж;
- анализ конкурентной среды (представленность товара на полке, широта ассортимента, диапазон цен и т.д.);
- увеличение среднего SKU в торговой точке;
- отсутствие Out-of-stock в торговых точках;
- размещение фирменного оборудования (стойки, витрины, флештокеры, и др. POS материалы) в торговых точках

Август 2011 —
Январь 2013
1 год 6 месяцев

Mobel&Zeit ЗАО "МЦ-5", г.Кирово-Чепецк

Кирово-Чепецк, Mz5.ru

Менеджер отдела снабжения

- Прохождение тренинга по качеству
- Проведение переговоров с поставщиками
- Заключение договоров
- Контроль отгрузок
- Работа с документацией
- Согласование сроков доставки
- Отслеживание сроков исполнения
- Разрешение спорных ситуаций с поставщиками
- Предъявление рекламаций
- Ведение базы данных, подготовка ежемесячной и ежегодной отчетности
- Работа на выставке Мебель-2011
- Работа с проблемными партиями
- Работа с сертификатами

- Регулярное и своевременное предоставление отчетов о проделанной работе
- Выполнение поставленных задач перед руководством компании

Июнь 2010 —
Сентябрь 2010
4 месяца

ОАО «Уржумский спиртоводочный завод»

Уржум

Маркетолог

- размещение рекламы
- организация сбора и последующий анализ данных по ценовому мониторингу рынка
- работа с рекламными агентствами и СМИ
- организация мероприятий по разработке и продвижению имиджа предприятия
- анализ торговых точек
- маркетинговые исследования

В 2012 г. писал и защитил на отлично дипломный проект на тему "Совершенствование ассортиментной политики в ОАО «Уржумский СВЗ» г. Уржума Кировской области"

Июль 2008 —
Август 2008
2 месяца

ОАО Булочно-кондитерский комбинат Киров

Киров (Кировская область)

Помощник менеджера по продажам

- исследование покупательского спроса на товар (куличи),
- проводил сбор заявок по клиентской базе,
- работа по дебиторской задолженности.

Образование

Высшее

- 2013 **Вятская государственная сельскохозяйственная академия, Киров**
Экономический факультет, Финансы и кредит
- 2012 **Вятская государственная сельскохозяйственная академия, Киров**
Экономический факультет, Маркетинг

Повышение квалификации, курсы

- 2018 **Навыки переговоров и преодаления манипуляций**
Корпоративный тренинг г.Киров
- 2016 **Практический курс для менеджера по закупкам г.Москва**
Moscow Business School
- 2014 **Интенсив Бизнес Молодость**
Нагатино Бизнес-Центр, г. Москва
- 2013 **Техника продаж ЭТП**
Объединенные кондитеры г.Нижний Н.
- 2009 **Тренинг личностного роста**
Источник Успеха, г. Киров

Ключевые навыки

Знание языков **Русский** — Родной

Навыки

Умение организовать бизнес-процессы, навыки переговоров, знание технологий продаж
Управленческий опыт: формирование и обучение торговой команды
Опытный пользователь пакета Microsoft Office, Photoshop 7.0, 1С: предприятие, работа в сети Internet
Ведение переговоров Заключение договоров Закупки Деловое общение
Работа с поставщиками 1С: Управление Закупками Закупка товаров и услуг
Бюджетирование закупок

Опыт вождения

Имеется собственный автомобиль
Права категории В

Дополнительная информация

Рекомендации

Фудс (Сладонез)
Зорин Антон (Территориальный менеджер)

Обо мне

- Умение наладить контакт с людьми, умение организовать команду, умение работать в команде (организаторские способности)
- Ориентация на результат, стремление к совершенствованию своих знаний и навыков, самоорганизованность, гибкость, стремление к профессиональному росту;
- Сильные стороны характера: стрессоустойчивость, целеустремленность, ответственность, организованностью, исполнительность, аналитические способности, легкая обучаемость, коммуникабельность;
- наличие водительского удостоверения категории В и автомобиля;

- Активно занимаюсь спортом, без вредных привычек

На данный момент нахожусь в г.Сочи, готов подойти на собеседование.