|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Мочалин Алексей Николаевич**  Пол: мужской, 46 лет, родился 21 декабря 1973года  +7 (926) 225-16-37 — желаемый способ связи  [a21121973@yandex.ru](mailto:i06052122@yandex.ru)  Место жительства: Химки.  Гражданство: Россия.  Не готов к переезду. | | | | |
| Желаемая должность и зарплата | | | | |
| **Менеджер отдела снабжения**  Занятость: полная занятость.  График работы: полный день. | | | | |
| Опыт работы — 22 года | | | | |
| июль 2018-  Июль 2020  2года  Ноябрь 2017-  июнь 2018  7месяцев  Март 2011 — октябрь 2017  7лет 9 месяцев |  | **ООО "ИНТЕРФУД МСК"**  Москва, Зеленоград  Менеджер  1. Закупка и продажа продукции, необходимой для деятельности фирмы.  2. Поиск тендеров по продукции, совместимой с деятельностью фирмы, возможность выполнения государственного контракта.  3. Подготовка документов для участия в государственных тендерах, в торгах по 223-ФЗ и 44-ФЗ.  4.Проверка и учет ветеринарных документов.  Достижение: допуск заявки на участие в торгах в 90% случаях.  **ООО "Синтек Альянс"**  Москва  Менеджер  1. Запуск нового направления в компании. Подготовка экономического обоснования проекта, обоснование выделения денежных средств на деятельность проекта.  2.Анализ, закупки и продажи предлагаемой продукции и выбор поставщиков для создания постоянного ассортимента продукции. 3.Ведение направления от закупки и продажи до выписки первичных документов, ведение складских остатков. Анализ и формирование отчетов затрат. 4.Формирование прайс-листа компании. 5.Работа с текущим документооборотом:  -заключение договоров;  -работа с 62 счетом и его ведение в нулевых балансах;  -работа с программой 1С;  -выписка накладных;  -ведение складского учета.  Достижение: за 7 месяцев организация продаж с нуля до 45т, с одновременным ведением первичного учета проекта.  **ООО "ГК "ТД Северный"**  Москва  Менеджер отдела снабжения  1.Поиск и закупка высокорентабельного и качественного товара с целью его продажи в сжатые сроки. Предложение для закладки товара на склад для дальнейшей перепродажи с максимальной прибылью. 2.Анализ предлагаемой продукции и выбор поставщиков для создания постоянного ассортимента продукции, в том числе работа с поставщиками для создания у них заинтересованности работы с компанией и её выбора в дилеры. 3.Анализ рынка, формирование отчетов для руководства компании. 4.Продажи закупаемой продукции на уровне менеджера по продажам для точного анализа цены товара на рынке. 5.Консультации при формировании прайс-листа компании. 6.Работа с текущим документооборотом:  -заключение договоров;  -работа с 62 счетом и его ведение в нулевых балансах;  -работа с программой 1С.  Достижения: развитие в компании направления продажи птицы и куриной разделки с 5т в месяц до 200-250т; закупки товара, которые приносили компании от 20 до 30% ежемесячной прибыли. | | |
| Октябрь 2010 — Февраль 2011 5 месяцев |  | **ООО "Роспромснаб"**  Московская область  Менеджер  1. Изучение спроса и предложения по низкозатратному в денежном выражении товару ,его покупка и продажа которая приносила 60-80% прибыли. 2. Поиск новых поставщиков и покупателей. 3. Ведение складского учета.  4. Работа с текущим документооборотом:  -заключение договоров;  -работа с 62 счетом;  -работа с программой 1С. | | |
| Февраль 2010 — июнь 2010 4 месяца |  | **ООО "Алс +"**  Москва  1. Поиск новых поставщиков и покупателей. 2. Ведение складского учета.  3. Работа с текущим документооборотом:  -заключение договоров;  -работа с 62 счетом;  -работа с программой 1С. | | |
| Сентябрь 2001 — февраль 2010 8 лет 5месяцев |  | **ООО "Белый Фрегат"**  Москва  Менеджер отдела продаж  1. Продажи продукции и анализ рынка.  2. Поиск новых клиентов.  3. Развитие дилерской сети в регионах, снабжение их товаром и ведение с ними документооборота.  4. Ведение частичных взаиморасчетов с поставщиками сырья для производства комбикормов и обеспечение этих сделок документооборотом ( накладные и специализация к договору).  5. Работа с текущим документооборотом:  -заключение договоров;  -работа с 62 счетом и его ведение в нулевых балансах;  -работа с программой 1С.  Достижение: продажи до 10% выпускаемой птицефабриками продукции. | | |
| Август 1998- Сентябрь 2001 |  | **ЗАО "А-ЮНИОН"**  Москва  Менеджер  1. Поиск новых клиентов и работа с действующими. 2. Покупка и продажа товаров.  3. Анализ ценообразования. | | |
| Образование | | | | |
| Высшее | | | | |
| 1993-1998 | | | | **Российский государственный аграрный университет им. К. А. Тимирязева, Москва**  Зооинженерный факультет(организатор производства на сельскохозяйственных предприятиях). Специализация: птицеводство. |
|  | | | | |
|  | | | |  |
|  | | | |  |
| Ключевые навыки | | | | |
| Знание языков | | | Русский — родной | |
| Навыки | | | Принятие самостоятельных решений. Высокая скорость работы совместно с внимательностью и аккуратностью, 1C:Предприятие  , Word, Excel, | |
| Дополнительная информация | | | | |
| Обо мне | | | | Быстро схожусь с людьми, спокойно отношусь к работе в интенсивном режиме, стремлюсь к непрерывному самообразованию. |