



Коровкин Игорь Олегович

Мужчина, 47 лет, родился 15 марта 1975

+7 (921) 4141014

korovkin31@yandex.ru — предпочитаемый способ связи

Skype: korovkin31

Проживает: Санкт-Петербург, м. Проспект Ветеранов

Гражданство: Россия, есть разрешение на работу: Россия

Не готов к переезду, готов к командировкам

Желаемая должность и зарплата

Менеджер отдела закупок, категорийный менеджер, региональный менеджер, менеджер по развитию

100 000
руб.

Специализации:

— Менеджер по закупкам

Занятость: полная занятость

График работы: полный день

Желательное время в пути до работы: не имеет значения

Опыт работы — 17 лет 10 месяцев

Февраль 2016 —
Февраль 2022
6 лет 1 месяца

ООО «Петро-Фриго»

Санкт-Петербург, www.petrofrigo.ru/

Перевозки, логистика, склад, ВЭД

- Складские услуги

Продукты питания

- Мясная продукция (продвижение, оптовая торговля)

Менеджер региональных закупок

Направление- мясо и субпродукты, закупки по всей России и РБ.

Январь 2015 —
Январь 2016
1 год 1 месяца

Сеть супермаркетов "Бриз"

Руководитель направления отдела закупок

Подбор ассортимента, контроль и выполнение плана по экономическим показателям.

Поиск и заключение договоров с поставщиками, контроль за соблюдением выполнения договорных условий, в рамках категорийной группы (мясо, птица, рыба, яйцо), обеспечение максимально выгодных условий сотрудничества. Проведение еженедельных торгов по сырьевым позициям (свинина п/т, говядина п/т, ЦБ, яйцо).

Анализ продаж, своевременная ротация, организация акций.

Контроль за объемами списаний по ведомой категории, обеспечение выполнения стандартов оборачиваемости по ведомой категории

Ценовые исследования. Формирование и корректировка цен на основе ценовых исследований рынка.

Взаимодействие с сотрудниками магазинов (директорами и товароведом), решение текущих рабочих моментов, проблем с браком, возвратами, недопоставками.

Июль 2013 —
Декабрь 2014
1 год 6 месяцев

ООО "Фортуна Трейд"

Россия

Перевозки, логистика, склад, ВЭД

- Автомобильные перевозки

Продукты питания

- Полуфабрикаты, в том числе замороженные (продвижение, оптовая торговля)
- Мясная продукция (производство)
- Мясная продукция (продвижение, оптовая торговля)
- Полуфабрикаты, в том числе замороженные (производство)

Начальник регионального отдела продаж

Обязанности:

1. Разработка схем, форм, методов и технологий продаж товаров, продвижения товаров на рынок.
2. Разработка и организация проведения предпродажных мероприятий по созданию условий для планомерной продажи товаров, удовлетворения спроса покупателей на товары.
3. Осуществление контроля за разработкой и реализацией бизнес-планов и коммерческих условий заключаемых соглашений, договоров и контрактов, оценка степени возможного риска.
4. Изучение мясного рынка товаров (анализ спроса и потребления, их мотивация и колебания, формы деятельности конкурентов) и тенденции его развития.
5. Организация сбора информации о спросе на товары, причинах его изменения (повышения, понижения), анализ потребности покупателей.
6. Выявление наиболее эффективных секторов рынка продаж товаров, разработка комплекса мероприятий по использованию возможностей рынка товаров.
7. Разработка и обеспечение реализации мероприятий по организации и созданию сети сбыта товаров (разработка и построение каналов движения товаров к потребителям, построение отношений с оптовыми и розничными торговыми предприятиями, иными посредниками, развитие дилерских отношений).
8. Выявление потенциальных и перспективных покупателей товаров и установка деловых контактов.
9. Проведение переговоров по продажам с покупателями по следующим направлениям: представление общих сведений о товарах и их свойствах, введение значимых для продажи критериев оценки товаров, устранение сомнений в невыгодных свойствах товаров, информирование о спросе на товары и отзывах потребителей о товарах, выявление потенциальных потребностей покупателей.

Функции:

1. Принимаю участие в ценообразовании, веду переговоры о цене, определяю способы обоснования цены, определяю формы расчетов по договорам, разрабатываю и применяю схемы скидок в зависимости от различных факторов.
2. Организую преддоговорную работу и заключаю договора (купли-продажи, поставки, пр.).
3. Руководжу организацией работ по доставке или отгрузке товаров покупателям по заключенным договорам.
4. Контролирую оплату покупателями товаров по заключенным договорам.
5. Организую сбор информации от покупателей о требованиях к качественным характеристикам товаров.
6. Анализирую причины направления покупателями претензий, рекламаций по заключенным договорам.
7. Создаю и обеспечиваю постоянное обновление информационных баз о покупателях.
8. Поддерживаю контакт с постоянными клиентами, перезаключаю договора с ними.
9. Анализирую объемы продаж и подготавливаю отчеты по результатам анализа для представления вышестоящему должностному лицу.
10. Принимаю участие в решении вопросов формирования и изменения направлений развития товарного ассортимента.

Достижения:

1. Сформирована клиентская база, заключены договора поставок и осуществлены отгрузки по мясной продукции МК Фортуна.
2. Реализован новый проект по поставкам замороженной птицы с республики Башкортостан.

6 месяцев

Россия, www.miratorg.ru

Розничная торговля

- Розничная сеть (продуктовая)

Продукты питания

- Мясная продукция (производство)
- Мясная продукция (продвижение, оптовая торговля)

Менеджер по закупкам

Категория фреш: мясо, птица, овощи-фрукты.

Формирование товарно - ассортиментной политики определенной категории товаров, планирование закупок, контроль выполнения плановых показателей, графиков отгрузок и оплат;

- Ведение договорной работы с поставщиками, оптимизация условий работы исходя из задач, поставленных по категориям, решение спорных вопросов;
- Контроль оптимальных остатков на складах, ротация сезонного ассортимента;
- Отслеживание тенденций рынка, мониторинг предложений, ценообразование;
- Операционный аудит наполненности торгового зала, мерчендайзинга.

Ноябрь 2011 —
Декабрь 2012
1 год 2 месяца

ООО "СОТКА", сеть супермаркетов "Сетка"

Санкт-Петербург

Розничная торговля

- Розничная сеть (продуктовая)

Руководитель направления "фреш"

Открытие супермаркетов "Сетка" с "0".

Декабрь 2006 —
Март 2011
4 года 4 месяца

ООО "ЕВРОПА"

Розничная торговля

- Розничная сеть (продуктовая)

Руководитель направления

Организация закупок для сети магазинов «Фреш», формирование ассортимента, определение объемов закупок и участие в ценообразовании, обеспечение максимальной конкурентоспособности цен и условий на закупаемую продукцию.

Октябрь 2003 —
Ноябрь 2005
2 года 2 месяца

ООО «ВМК «Эконорд»

Продукты питания

- Мясная продукция (производство)
- Мясная продукция (продвижение, оптовая торговля)

Начальник отдела закупок

Управление отделом закупок, обеспечение стабильными поставками охлажденного мяса сырья, как отечественного, так и импортного производства.

Январь 2002 —
Январь 2003
1 год 1 месяц

ООО «Балтийская Брендочная Компания»

Продукты питания

- Мясная продукция (продвижение, оптовая торговля)

Старший менеджер направления

Продвижение торговых марок «Русско-Высоцкой Птицефабрики» и ГП «Совхоз «Восточный». Административно-управленческая деятельность.

Образование

Высшее

1999

Академия гуманитарного образования, г. Санкт-Петербург

Экономический

1994

Ломоносовский Морской Колледж ВМФ

Эксплуатация электрооборудования и автоматики судов

Повышение квалификации, курсы

2012

«Повышение эффективности продаж»

«Форсаж продаж»

2003

Эффективность закупок/продаж

ООО ""Вера", г. Санкт-Петербург

Ключевые навыки

Знание языков

Русский — Родной

Английский — А2 — Элементарный

Навыки

Ответственность

Опыт вождения

Имеется собственный автомобиль

Права категории В

Дополнительная информация

Обо мне

- организация, планирование и контроль работы отдела закупок/продаж;
- организация претензионной работы с поставщиками и контроль проведения расчётов;
- планирование и анализ финансовых показателей;
- создание ассортиментной матрицы исходя из концепции развития с целью создания конкурентных преимуществ компании на рынке;
- обеспечение продаж сети магазинов, управление ассортиментом;
- планирование, организация и контроль маркетинговых мероприятий;
- организация тендерных закупок;
- успешное участие в переговорах с ключевыми поставщиками на уровне первых лиц;
- оптимизация условий расчётов с поставщиками.