Опубликовано 24 января 2022г.



Максим Бабенко Леонидович

Активно ищу работу

Менеджер по снабжению ,Начальник отдела снабжения, 17000 грн

Полная занятость, Удаленная работа, Свободный график
Желаемый город работы : Харьков
Дата рождения: 6 августа 1984 (42 года)
Пол: Мужчина
Семейное положение: Не указано
Дети: Не указано

Контактная информация

Зарегистрируйтесь или войдите чтобы открыть контакты соискателя

Опыт работы

Менеджер по снабжению ,Начальник отдела снабжения

с 09.2015 по текущее время (11 лет 1 месяц)
ООО "ВЕЗА-Укрины" ООО "ССК ТМ", (Производство промышленных систем вентиляции и кондиционирования), Харьков
(Планирование, организация и контроль снабжения предприятия материальными ресурсами требуемого качества. Повышение трудовой мотивации подчиненных. Сокращение накладных расходов снабженческой деятельности. Подготовка заключения договоров с поставщиками, согласование условий и сроков поставок, изучение возможности и целесообразности установления прямых долгосрочных хозяйственных связей по поставкам материально-технических ресурсов. Изучение оперативной маркетинговой информации и рекламных

материалов. Обеспечение доставки материальных ресурсов в соответствии с предусмотренными в договорах сроками, контроль их количества, качества и комплектности, организация их хранения на складах организации. Подготовка претензий к поставщикам при нарушении ими договорных обязательств, контроль составления расчетов по этим претензиям, согласование с поставщиками изменений условий заключенных договоров. Разработка стандартов организации по материально-техническому обеспечению, экономически обоснованных нормативов складских запасов материальных ресурсов. Организация работы складского хозяйства, контроль за соблюдением необходимых условий хранения. Механизация и автоматизация транспортно-складских операций. Учет движения материальных ресурсов на складах организации, участие в проведении инвентаризации материальных ценностей. Составление установленной отчетности. Осуществление в пределах своей компетенции иных функций в соответствии с целями и задачами предприятия.)

Менеджер по вопросам регионального развития (электрощитовое оборудование)

с 01.2013 по 02.2014 (1 год 1 месяц)
ЧАО «ДКС Украины», один из ведущих производителей систем для прокладки кабеля и электрощитового оборудования в России, Украине и Европе. Производство и торговля электротехнической группы товаров.
(Обязанности:

Презентация продукции, популяризация торговой марки и предоставление технической консультации по продуктам

Сбор информации о региональном рынке (количество и профиль хозяйствующих субъектов в регионе, общий уровень цен, основной потребительский спрос, деятельность конкурентов в регионе и т.д.)

Развитие и ведение существующей базы клиентов

Заключение договоров

Создание и следование плану реализации продукции

Отслеживание и сопровождение новых проектов

Работа с рекламациями

Организация семинаров для новых и существующих Партнеров

Организация внутренней сертификации региональных Партнеров

МТО клиентов, помощь в создании склада

Участие в проведении акций компании

и др.)

Менеджер оптовых продаж

с 05.2011 по 08.2012 (1 год 3 месяца)

ООО «Профэлектро», официальный представитель ЗАО «Контактор», ООО «КЭАЗ», АО НПО «Этал» на территории Украины. Оптовая торговля низковольтным оборудованием.
(Обязанности:

Поиск новых клиентов, обработка заявок, заказ и отгрузка товара, контроль документооборота, ведение отчетности, участие в выставках, контроль дебиторской задолженности, командировки.)

Менеджер отдела продаж,Заместитель начальника отдела

с 01.2009 по 03.2011 (2 года 2 месяца)
ООО «РТК Трейд», официальный представитель ТМ «Максус» на территории Украины. Оптовая торговля энергосберегающей продукцией, светотехническим и низковольтным оборудованием.
(Обязанности:

Поиск новых клиентов, заказ и отгрузка товара (организация доставки по Украине), контроль документооборота, ведение отчетности, контроль дебиторской задолженности, анализ и систематизация клиентской базы, контроль выполнения плана продаж.)

Менеджер по работе с конечными потребителями

с 09.2008 по 11.2008 (2 месяца)
ЧП «Электрокомплект», официальный представитель ABB, Legrand, Schneider Electric, ИЭК, ДКС, OBO Bettermann, Световые Технологии, OSRAM и др. на территории Украины. Комплексные поставки электротехнической продукции.
(Обязанности:

Поиск новых клиентов, заказ и отгрузка товара (организация доставки по Украине), контроль документооборота, ведение отчетности, контроль дебиторской задолженности.)

Менеджер по продажам, начальник отдела продаж

с 09.2005 по 08.2008 (2 года 11 месяцев)
ООО «АДВЭС», официальный представитель шведского концерна «Emotron» на территории Украины. Оптовые и розничные продажи приборов автоматического регулирования и управления электродвигателей; Шеф-монтажные и пуско-наладочные работы реализуемой группы товаро
(Обязанности:

Ведение работы по расширению своей клиентской базы;

Разъяснение покупателям преимущества товаров и услуг компании в сравнение с другими, аналогичными ей;

Обработка заявок на реализуемый товар, оформление счетов на предоплату;

Оформление договоров и комплектование пакета.)

Начальник отдела снабжения

с 04.2019 по 06.2021 (2 года 2 месяца)
ХКЕПОП (Протезный завод), Харьков

(Планирование, организация и контроль снабжения предприятия материальными ресурсами требуемого качества.)

Дополнительные сведения

Навыки работы с ПК: OS Windows XP/Vista/7/10 Прикладные программы: Office Software: MS Office 97/2000/XP/2003/2007/2010. Networking: IE, Opera, MS Outlook, 1C 8. Работа с офисной техникой. Личностные качества: Целеустремленный, работоспособный, легко обучаемый, ответственный, пунктуальный, внимательный, коммуникабельный, организованный, исполнительный, уверенный в себе, ориентирован на результат, аналитический склад ума.

Образование

-

среднее