Опубликовано 29 сентября 2021г.



# Черныш Андрей

Активно ищу работу

### Начальник отдела ВЭД, 40000 грн

Полная занятость, Свободный график
Желаемый город работы : Киев
Дата рождения: Нет данных
Пол: Мужчина
Семейное положение: Состою в браке
Дети: Есть дети

## Контактная информация

Зарегистрируйтесь или войдите чтобы открыть контакты соискателя

## Цель

Повышение своего благосостояния и социального статуса путём развития компании и роста её финансовых результатов.

## Опыт работы

### Руководитель направления вентиляции и ЖКИ

с 10.2018 по 09.2021 (2 года 10 месяцев)
ООО «Симметрон-Украина»(Оптовая торговля электротехнической продукцией и радиоэлектронными компонентами),Киев

(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

с 02.2017 по 06.2018 (1 год 3 месяца)
ООО «ТД «Дискон»(Оптовая торговля электротехнической продукцией),Киев
(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»

с 09.2016 по 01.2017 (3 месяца)
ООО «Сател Украина»(Строительство),Киев
(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

с 04.2016 по 08.2016 (3 месяца)
ООО «НИК - Электроника» (Электроника и электротехника)(Производство измерительной техники),Киев
(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

с 02.2013 по 02.2016 (2 года 11 месяцев)
ООО ТД «Крокус» (Торговля оптовая / Дистрибуция / Импорт-экспорт)(Оптовая торговля продовольственным сырьём),Киев
(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 завершенным 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

с 07.2011 по 02.2013 (1 год 6 месяцев)
Частное предпринимательство в сфере транспортной логистики. (Транспорт и Логистика)(Транспортная логистика),Киев
(Организация эффективной логистики: консолидация грузов, доставка и таможенная очистка товара.)

### Директор компании

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

с 04.2008 по 06.2010 (2 года 1 месяц)
ООО «Мегапром» (Торговля оптовая / Дистрибуция / Импорт-экспорт)(Оптовая торговля радиоэлектронными компонентами и электротехнической продукцией),Киев
(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

с 02.2005 по 04.2008 (3 года 1 месяц)
ООО «Мегапром» (Торговля оптовая / Дистрибуция / Импорт-экспорт)(Оптовая торговля радиоэлектронными компонентами и электротехнической продукцией),Киев
(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

с 05.2004 по 02.2005 (8 месяцев)
ООО «Мегапром» (Торговля оптовая / Дистрибуция / Импорт-экспорт)(Оптовая торговля радиоэлектронными компонентами и электротехнической продукцией),Киев
(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

с 03.2001 по 05.2004 (3 года 1 месяц)
ООО «Мегапром» (Торговля оптовая / Дистрибуция / Импорт-экспорт)(Оптовая торговля радиоэлектронными компонентами и электротехнической продукцией),Киев
(Поиск новых клиентов, активные продажи, консультации, подбор аналогов, участие в профильных выставках.)

### Менеджер по продаже керамической плитки, сантехники и бытовой химии

с 01.2001 по 03.2001 (1 месяц)
ООО «Цермет АГС»(Продажа керамической плитки, сантехники и бытовой химии),Киев
(Продажа керамической плитки, сантехники и бытовой химии, консультации, подбор, расчёты.)

### Специалист по управлению вопросами нетарифного регулирования

с 09.2000 по 12.2000 (2 месяца)
Министерство экономики Украины (Государственный сектор)(Государственный сектор),Киев
(Канцелярия, выдача разрешений, квот и лицензий на экспорт продукции.)

---

## Дополнительные сведения

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).

---

## Образование

### Киевский национальный торгово-экономический университет

высшее , с 1996 по 2000 (4 года)
Менеджер внешнеэкономической деятельности предприятий, факультет экономики, менеджмента и права, Киев

---

https://novarobota.ua/index.php/resume/nachalnik-otdela-ved-240060