Опубликовано 03 декабря 2022г.



Бондаренко Вадим

Работаю, но открыт(а) для предложений

Сотрудник ВЭД (ТЭО-Логистика), 20000 грн

Удаленная работа, Свободный график
Желаемый город работы : Одесса
Дата рождения: 7 января 1973 (53 года)
Пол: Мужчина
Семейное положение: Не указано
Дети: Не указано

Контактная информация

Зарегистрируйтесь или войдите чтобы открыть контакты соискателя

Цель

Импорт/экспорт это главные цели, логистика только средство их достижения. Говоря подробнее, роль ее в бизнесе НЕ краеугольная, на 99% чисто телефонная и логисты зря так превозносят ее. Не буду аргументировать голословно и не хочу местных позорить, с кем тут уже работал или еще предстоит работать. Покажу на примере санкт-петербургской компании Глогос. До лета 2014 года и после они мне с Питера звонили раз 40! «Как поживаете, что перевозите, какие планы строите?» «Какие грузы ваши, какие объемы?» «Вот 30000тн чугуна в Николаеве, это не вы вывозите?» Просто без мыла лезут в Европухоль! (Лучше б сознались, кто слал в Херсон «Механика Погодина».) И того 40 звонков наверно чего-то им стоили. Да меня они к себе так и не

пристроили. Вот кака неказиста жизнь типичного логиста. И не столь важно компания какая, идут по пути телефонного попугая, на те же грабли снова наступая, отсюда и текучесть кадров такая. Точнее зовется это состояние страуса, чья голова не хочет целиться в цели главные. Нет бы перехватить инициативу. Нет бы импорт/экспорт прямо иностранцам продвинуть. Нет бы прямо товары размещать в рекламе и продавать тот же чугун налево направо... Но увы, не так устроены страусы и попугаи. Будучи не из их зоопарка, я предлагаю: 1) мировая реклама ТОВАРОВ; 2) вовлеченность 24/7, но не под шум пернатых (удаленная занятость); 3) приличная зарплата от 20000грн, за 1ый месяц авансом (в знак понимания); 4) налаживание процесса, а не погоня за результатом.

Опыт работы

Учредитель/Директор

с 11.2002 по 05.2014 (11 лет 5 месяцев)
ЧП УКРЭКСПОРТ, Северодонецк

Дополнительные сведения

В любом случае, «гении» логистики в Одессе не имеют представления о внешнеэкономической деятельности. Для них это внутриэкономическая деятельность – тупо обзванивать своих старых клиентов и новые найденные контакты в УКРНЕТЕ. Сунуть нос в чужих отправителей – привычное дело. Высунуть нос на мировую арену – неподъемное дело. Там же платить за звонки не копейки, не гривны за рекламные пакеты, и не фейсом блистать при сделках. Так хоть из меня «гения» не делайте. Если так будет понятней, перефразирую О.Бендера: сначала деньги, потом внешнеэкономическая деятельность. Настоящая, неподдельная!

Образование

Восточноукраинский национальный университет имени В. И. Даля

высшее , с 1992 по 1997 (5 лет)
Международные экономические отношения, Северодонецк

Курсы и тренинги

Все стандартные приложения MS Windows и MS Office. А если говорить подробно: Word, Excel, Photoshop, FrontPage, Adobe. И биржевые Metatrader4, Multiterminal. С ними постоянно работаю. Не приемлю сетевой маркетинг и тому подобный обман звонками надоедливыми. И испытываю отвращение к торговым агентам, лезущим и в окна, и в двери. Серьезные предложения по внешнеэкономической деятельности – шлите не имейл. Понравится – отреагирую. Не ищу работу активно, тем паче у ханжи-дебила, у которого только одна извилина: как кого кинуть. Иноверного, иногороднего, просто нерадивого. Вернее две извилины: 1) как кого кинуть и 2) сделать это руками чужими. «Одесса не Россия и не Украина», как сказал известный сатирик. Аванс 10000грн или к чертям катитесь! Точнее к иудеям или хасидам.

Владение языками

Английский — опытный