|  |  |
| --- | --- |
| **Степаненко Владимир**  Мужчина, 47 лет, родился 18 сентября 1970  +7 9055216944  [stwl@mail.ru](mailto:stwl@mail.ru) — предпочитаемый способ связи  Проживает: Москва, м. Бабушкинская  Гражданство: Россия, есть разрешение на работу: Россия  Готов к переезду, готов к командировкам | |
| Желаемая должность и зарплата | | |
| **Руководитель отдела ВЭД, Руководитель отдела закупок, Коммерческий директор, Руководитель производства**  Занятость: полная занятость  График работы: полный день | . | |
| Опыт работы —19 лет 9 месяцев | | |
| **ООО "Салмон.су"**  Санкт-Петербург  Руководитель проекта  Закупки рыбы в России, Турции, на Фарерских островах. Подбор площадки для строительства производства по переработке рыбы. Создание проекта производства. Выбор подрядной организации и контроль за ходом строительных работ. Закупка оборудования, размещение заказов на изготовление, в том числе и по индивидуальным проектам. Закупка необходимых комплектующих. Подбор и обучение персонала персонала. Запуск производства филе, копченой, соленой и мороженой рыбы. рыбы | |
| **ООО "Территория - Дальний Восток"**  Москва  Руководитель проекта  Продвижение продукции компании на рынки HoReCa, Сетевая розница (Перекресток, Залгросс). Оптовые продажи. Закупка для нужд производства сырья, комплектующих, расходных материалов. | |
| **ООО "Скандинавская рыба"**  Москва, time4fish.ru  Коммерческий директор  Полное руководство проектом по розничной торговле рыбой и морепродуктами "с нуля": 1. Руководство по созданию интернет-магазина торгующего рыбой и морепродуктами, организация его деятельности (поиск офиса, склада, выбор транспорта для доставки, оформление лизинга, корпоративной связи и прочие организационные моменты); 2. Прием и обучение персонала: заведующего складом, водителя-экспедитора, менеджера по закупкам, торговых представителей и операторов интернет-магазина; 3. Непосредственное участие в создании рекламных материалов и контента (в том числе на сайте интернет-магазина); 4. Создание ассортиментной матрицы интернет-магазина, отвечающей требованиям как инвестора, так и целевой аудитории, постоянных покупателей; 5. Поиск наилучших поставщиков продукции, заключение наиболее выгодных для компании сделок по поставкам продукции; 6. Полное взаимодействие и корректировка результатов в производстве рыбы (компания занималась солением и копчением рыбы, фасовкой с помощью подрядчика); 7. Применение всех возможных каналов сбыта, продаж, методов стимулирования продаж: проведение акций; личное проведение презентаций с использованием продукции; введение дополнительных скидок и методов стимулирования операторов и торговых представителей; обучение эффективным методам продаж сотрудников; проведение акций с купонами по скидкам (с помощью одного из популярных сайтов по предложению данных купонов); введение новых продуктов в ассортименте и пр. | |
| **ООО ТД "Глобал Фудс"**  Москва, www.globalfoods.ru  Начальник отдела ВЭД  Импорт продуктов питания. Руководство отделом  1. Разработка закупочной политики:  1.1 Расширение базы поставщиков (Австралия, Дания, Китай, Индонезия, Италия, Франция, Вьетнам, США);  1.2 Расчет себестоимости продукции;  1.3 Формирование ассортиментной матрицы;  1.4 Поиск и ввод новых товаров;  1.5 Планирование бюджета закупок, контроль поставок; 1.6 Ведение отчетности, аналитическая деятельность, бюджетирование. 2. Управление товарными запасами: 2.1 Контроль остатков; 2.2 Контроль вывода неликвидного товара; 3. Разработка предложений по оптимизации бизнес-процессов и увеличению эффективности работы подразделения, увеличение рентабельности. 4. Подбор, обучение, адаптация, мотивация и оценка персонала, контроль качества работы и анализ показателей эффективности сотрудников. 5. Организация эффективной работы отдела закупок: 5.1 Отслеживание поставок; 5.2 Контроль взаиморасчетов с поставщиками; 5.3 Подготовка заявок по разрешению на импорт; 5.4 Сертификация продукции; 5.5 Контроль выполнения договоров с внешнеторговыми организациями; 5.6 Подготовка документов для таможенного брокера. | |
| **ООО "СК Профит"**  Москва  Коммерческий директор   1. Импорт рыбы и морепродуктов из Китая, Канады, Турции, Норвегии, Дании, Исландии; 2. Заключение контрактов; 3. Сопровождение сделок, оформление документов; 4. Отслеживание грузов и взаимодействие с брокером; 5. Контроль оплат по сделкам; 6. Размещение товара на хранение. | |
| **ТД "Северный"**  Москва  Руководитель проекта  Запуск с "0" рыбного бизнеса в компании. Оборот через 10 месяцев более 5 миллионов рублей в месяц.. 1. Открытие компании (постановка на учет и регистрация); 2. Регистрация компании в таможенных органах; 3. Заключение контрактов; 4. Сопровождение сделок; 5. Поиск новых поставщиков; 6. Участие в выставках; 7. Планирование поставок; 8. Сертификация: 9. Размещение на хранение; 10. Складская и транспортная логистика; 11. Подбор и обучение персонала; 12. Взаимодействие с Роспотребнадзором, Департаментом Ветеринарии, лабораториями СЭС и органами Государственной регистрации. | |
| **ЗАО ИТА "Северная компания"**  Москва  Руководитель проекта  Импорт (закупка, таможня, логистика) мороженой рыбы и морепродуктов. Оптовая продажа. Развитие перспектиных позиций, расширение ассортимента.. 1. Поиск оптимальных для компании рынков поставщиков. Организация поставок из Чили, Эквадора, Тайвань, Перу, Аргентины. 2. Ввод новых для компании ассортиментных позиций; 3. Заключение контрактов; 4. Сопровождение сделок; 5.. Участие в выставках; 6. Планирование поставок; | |
| **Rosfjord Seafood**  Норвегия  Менеджер по продажам  Продажа продукции, произведенной в Норвегии в страны Восточной Европы и Юго-Восточной Африки. | |
| **ООО "Бриг-Стар"**  Москва  Руководитель проекта  Импорт (закупка, таможня, логистика) мороженой рыбы и морепродуктов. Оптовая продажа. | |
| **ООО "Экспофиш"**  Москва  Заместитель генерального директора  Организация поставок рыбопродукции из Норвегии, Шотландии, Канады и Испании. Организация таможенной и транспортной логистики. Разработка и продвижение новой продукции и бренда на рынок. Общее руководство. | |
| **ГК "Рамзай",**  Москва  Начальник оптово – производственного отдела  Организация сети дистрибуции рыбы и морепродуктов в Москве и области. Подбор торговых представителей, обучение персонала. Организация работы склада (создание пикенг-зоны). Транспортная логистика. Ассортимент – более 150 наименований. Организация и комплектация производства. Брендирование и продвижение Бренда на рынок. Позиционирование компании на рынке. Бюджетирование и создание менеджмент планов. Разработка систем мотивации персонала. | |
| **ООО "Китобой"**  Москва  Заместитель Генеральный Директора  . Открытие филиалов в Мурманске, Калининграде, Крыму, Киеве. Организация производства мороженной рыбы, консервов и переработка рыбы. Торгово – закупочная деятельность. Развитие новых для компании направлений. Работа с транспортными компаниями. Организация внешне экономической деятельности. | |
| **Продукты питания СНГ**  Москва  Начальник рыбного отдела  Организация рыбного отдела. Организация поставок мороженной рыбы в Россию. Организация сети сбыта в Москве, регионах России и странах СНГ. Организация хранения продукции. | |
| Образование | | |
| Высшее | | |
| **Московский государственный строительный университет, Москва**  ПГС, Инженер строитель | |
| Ключевые навыки | | |
| Русский — родной  Английский — свободно владею | |
| 1С: Предприятие 8 MS Excel MS PowerPoint MS Word Ведение переговоров Железнодорожные перевозки Заключение договоров Запуск нового бренда Запуск новых продуктов Инкотермс Контроль поставок Маркетинговый анализ Международные перевозки Обучение персонала Организация выставок Планирование ассортимента Развитие бренда Развитие продаж Расчет себестоимости Реклама Сертификация продукции Стратегия Развития Таможенное оформление Таможенный кодекс РФ Транспортная логистика Управление поставками Управление продажами Финансовое планирование | |
| Дополнительная информация | | |
| Более 20 лет в рыбном бизнесе. Более 15 лет успешного сотрудничества с перевозчиками: Maersk, OOCL, MCI, Ice Refers, Green Chatering, и другими перевозчиками оперирующими на рынке автомобильных железнодорожных и авиаперевозок. За годы работы сложились надежные партнерские отношения с поставщиками почти на всех континентах.  Практическое знание «ИНКОТЕРМС 2010», практическое знание таможенного законодательства России, а также знание таможенного законодательства некоторых стран-поставщиков, проведение переговоров и заключение договоров. Организация и запуск производства, расчет финансовых показателей производства. Перспективное развитие производства. Разработка схем по удешевлению готовой продукции. Организация поставок сырья, комплектующих и оборудования. Разработка и отслеживание схем движения товаров и финансов. Маркетинг рынка, проведение рекламной компании. Создание сети дистрибуции «с нуля», складская и транспортная логистика. Подбор и обучение персонала. Организация и проведение выставок. Кроме того, есть опыт в запуске интернет-магазина по продаже морепродуктов в качестве руководителя проекта. | |