Начальник отдела закупок, 100 000руб.



Санаров Олег

31/08/1969

8 925 300 52 13

[sanarov\_oleg@mail.ru](mailto:sanarov_oleg@mail.ru)

**КЛЮЧЕВЫЕ НАВЫКИ**: Поиск и развитие поставщиков, заключение договоров, ассортиментная политика, оптимизация закупок, управление цепочкой поставок, АBC-анализ, оптимизация логистических процессов, контроль дебиторской задолженности.

**ОПЫТ РАБОТЫ**: Июнь 2014 по настоящее время "Интеропт" (опт продуктов питания, в управлении ОАО "РЖД")

**Директор по закупкам.** Управление закупками ассортимента (восточная и западная рыба, морепродукты), поиск поставщиков. Мониторинг и анализ рынка (цены, объемы, ассортимент). Переговоры с потенциальными поставщиками и таможенными брокерами, заключение договоров, согласование условий. Оптимизация закупок (оптимизация схем поставок, контроль поставок и остатков). Продажи продукции в Россию. Посещение международных выставок. **Достижения:** заключил и реализовал контракты на поставку лосося (Чили).

Декабрь 2004 — Февраль 2017 "Стиль Продукт" (опт, производство продуктов питания)

**Коммерческий директор.** Управление закупками: развитие поставщиков, поиск новых, заключение договоров, контроль расчетов. Планирование закупок для торговли и собственного производства, организация и контроль доставки (все виды транспорта). Ценовой комитет. Складская логистика. Управление отделом продаж (HoReCa, комбинаты питания, ритейл, переработчики, мелкий опт). Организация работы тендерного направления. Контроль дебиторский задолженности. **Достижения**: управлял активами акционеров и ежемесячно обеспечивал планируемую прибыль.

Октябрь 2003 — Декабрь 2004 "ГАЛС" (опт, производство продуктов питания)

**Коммерческий директор**

Анализ рынка, закупка сырья для сбыта и собственного производства. Организация продаж в Кемеровской области, расширение клиентской базы, контроль дебиторской задолженности. Транспортная логистика, ассортиментная матрица, ценообразование.

Октябрь 2000 — Октябрь 2003 "Стрейт" (оптовая торговля продуктов питания)

**Коммерческий директор**

Создание отдела продаж в Кемерово и Новосибирске «с нуля» (10 человек): планирование, организация и контроль продаж. Самостоятельное ведение переговоров с клиентами: холодные контакты, заключение сделок, развитие клиентов. Контроль дебиторской задолженности. Закупки: развитие новых поставщиков, расширение ассортимента, увеличение объемов закупа. **Достижения:** реализация более 300 тонн ежемесячно, выполнение плановых показателей по продажам в Западной Сибири.

**ОБРАЗОВАНИЕ**: Профессиональная переподготовка, Менеджмент, ФГБОУ ВПО Кемеровский технологический институт пищевой промышленности- 2011г.; Анестезиолог- реаниматолог, ГБОУ ВПО Кемеровская Государственная Медицинская Академия Минздрава России, Лечебный факультет в 1993г. С 2000 по настоящее время тренинги по продажам.

**О СЕБЕ**: Чемпион Кузбасса по бадминтону. Переговорщик, "играющий" капитан, лидер, высокий уровень амбиций, развиты аналитические способности, системность мышления.