



Муртозолиев Мурад

Мужчина, 28 лет, родился 16 января 1993

+7 (916) 3393293 — предпочитаемый способ связи
alexamoralez15@gmail.com

Проживает: Москва, м. Кунцевская

Гражданство: Россия, есть разрешение на работу: Россия

Не готов к переезду, готов к редким командировкам

Желаемая должность и зарплата

Специалист отдела закупок ВЭД

100 000

Закупки

- Товары для бизнеса
- FMCG, Товары народного потребления
- Управление закупками

Занятость: частичная занятость, проектная работа, полная занятость

График работы: гибкий график, полный день, сменный график

Желательное время в пути до работы: не имеет значения

руб.

Опыт работы — 6 лет 5 месяцев

Сентябрь 2020 —
Июль 2021
11 месяцев

ООО "Хоум Маркет"

Москва, homemarket.ru/

Розничная торговля

- Розничная сеть (DIY и товары для дома)
- Розничная сеть (электроника, бытовая техника)
- Розничная сеть (спортивные товары)
- Розничная сеть (drogerie, товары повседневного спроса)

Специалист по ВЭД

в мои обязанности входило:

1. поиск производителей/поставщиков на Китайском рынке (непродовольственная продукция)
2. проверка поставщиков на благонадежность.
3. заключение контрактов, проверка документации и контроль оплаты счетов.
4. составление коммерческих предложений на основании запросов от отдела продаж/отдела производства.
5. Поиск решений по возможности снижения себестоимости продукции от поставщика.
6. Контроль качества продукции в течении всего цикла работы (от начала производства до его поступления на склад).
7. Решение спорных и конфликтных ситуаций с поставщиками при недопоставке/большом количестве брака товара.
8. Контроль сроков производства и максимально быстрый поиск решения проблем, которые возникают в процессе.
9. в Последствие добавилась проектная деятельность, объединение/проверка и дальнейшее сведение большого количества информации о различных товарах (поставщиках) от менеджеров отдела.
10. первичный просчет логистики (более точный производил логист компании).
11. в мою зону ответственности входили категории - Авто и Вело, DIY, праздник/подарки/декор, товары для кухни, бытовая химия, ЗОО товары и аксессуары, МБТ.
12. одновременно в работе находилось до 400 SKU.
13. среднее количество отгружаемых контейнеров в месяц - 5 (в зависимости от квартала и различных праздников количество варьируется).

ЗАО "КАС-ОПТ"

Москва

Перевозки, логистика, склад, ВЭД

- ВЭД, таможенное оформление

Товары народного потребления (непищевые)

- Одежда, обувь, аксессуары, текстиль (продвижение, оптовая торговля)
- Бытовая химия, парфюмерия, косметика (продвижение, оптовая торговля)
- Посуда, свет, товары для дома (продвижение, оптовая торговля)
- Канцтовары, расходные материалы (продвижение, оптовая торговля)

Менеджер по ВЭД 1 категории

в мои обязанности входило:

1. поиск производителей/поставщиков на Китайском рынке (непродовольственная продукция)
2. проверка поставщиков на благонадежность.
3. заключение контрактов, проверка документации и контроль оплаты счетов.
4. составление коммерческих предложений на основании запросов от отдела продаж/отдела производства.
5. Поиск решений по возможности снижения себестоимости продукции от поставщика.
6. Командировки в Китай.
7. Контроль качества продукции в течении всего цикла работы (от начала производства до его поступления на склад).
8. Решение спорных и конфликтных ситуаций с поставщиками при недопоставке/большом количестве брака товара.
9. Работа с возражениями от конечных клиентов, если такие возникали (если проблема в продукты/поставщике).
10. Контроль сроков производства и максимально быстрый поиск решения проблем, которые возникают в процессе.
11. в Последствие добавилась проектная деятельность, объединение/проверка и дальнейшее сведение большого количества информации о различных товарах (поставщиках) от менеджеров отдела.
12. первичный просчет логистики (более точный производил логист компании).

ООО "РусБиоХим"

Москва, www.laropower.com/

Промышленное оборудование, техника, станки и комплектующие

- Оборудование для ресторанов, гостиниц, кейтеринга, розничной торговли (производство)
- Оборудование для ресторанов, гостиниц, кейтеринга, розничной торговли (продвижение, оптовая торговля)
- Оборудование для ресторанов, гостиниц, кейтеринга, розничной торговли (монтаж, сервис, ремонт)

Информационные технологии, системная интеграция, интернет

- Системная интеграция, автоматизации технологических и бизнес-процессов предприятия, ИТ-консалтинг

Розничная торговля

- Вендинг (торговля через автоматы)

Руководитель отделения производства

в обязанности входили: закупка оборудования в Китае на нескольких заводах, поиск новых поставщиков, логистика компании по России и за рубеж, активное общение на Английском языке с иностранными партнерами, ведение и сверка склада, организация мероприятий, улаживание конфликтных ситуаций, постоянное общение с действующими клиентами по различным вопросам, работа в 1С, работа в Bitrix, планирование бюджета для своего отделения, сокращение расходов, планировка рабочего дня подчиненных, составление таблиц в Excel по отчетности за месяц и каждую неделю.

Так же ранее Продажи франшиз на территории России, странам СНГ и зарубежью. Поиск и привлечение новых клиентов и партнеров, участие в выставках.

Воробьевы Горы

Москва, www.apivg.ru

9 месяцев

Информационные технологии, системная интеграция, интернет

- Интернет-компания (поисковики, платежные системы, соц.сети, информационно-познавательные и развлекательные ресурсы, продвижение сайтов и прочее)

Менеджер по работе с клиентами

компания занимается b2b продажами на рынке Правовой информации. клиентооборот достаточно высокий. в обязанности входит проведение продажи практически на всех этапах, от встречи и до заключения договора.

Ноябрь 2014 —
Август 2015
10 месяцев

Банк Хоум Кредит

Россия, www.homecredit.ru/

Финансовый сектор

- Банк

Кредитный специалист

В обязанности входило привлечение и консультирование новых клиентов, а так же действующих клиентов банка о новых услугах и существующих предложениях. Проведение продаж и сделок, подписание кредитной документации, ведение отчетности и проверки работы. Территорией работы являлся ТЦ "Европейский", партнеров банка 30. ежемесячные планы выполнялись и перевыполнялись регулярно. Тренировал стажеров, был ответственен за все АП ТЦ Европейского.

Ноябрь 2012 —
Июнь 2013
8 месяцев

Мобильные ТелеСистемы (МТС)

Россия, www.mts.ru

Телекоммуникации, связь

- Мобильная связь

менеджер по продажам

В мои обязанности входили такие аспекты, как: продажа товара, работа с клиентами, обработка данных, прием и размещение товара. За время работы в данной компании офис продаж, в котором работал я, занимал 1 место по результативности в секторе. Офис находился в торговом центре Горбушкин двор.

Образование

Высшее

2019

Московский технический университет связи и информатики, Москва

Факультет общетехнический-2, инфокоммуникационные технологии и системы связи

Ключевые навыки

Знание языков

Русский — Родной

Английский — C1 — Продвинутый

Навыки

Консультативные продажи Перевод Письменный перевод Прямые продажи
Администрирование Навыки продаж Работа с возражениями Консультирование
Умение работать в команде Управление персоналом Управление продажами
Организаторские навыки Управление проектами Обучение персонала
Ведение переговоров Английский язык Ориентация на результат
Развитие продаж Пользователь ПК Internet MS Outlook MS PowerPoint
Планирование продаж Закупка товаров и услуг Деловое общение
Проверка благонадежности Проверка контрагентов

Дополнительная информация

Обо мне

коммуникабелен, легко вливаюсь в коллектив, быстрообучаем, неконфликтен, ответственен, есть стремление к развитию на месте работы если на то будут перспективы. Хобби: занятия спортом (спортзал, футбол, волейбол), IT технологии, так же имеется военный билет.
Открыт новому опыту в любом направлении трудовой деятельности, новый опыт лишним не бывает

История общения с кандидатом

Отклики

Специалист по закупкам
20 сентября 2021