



Мусабекова Люция Мухлисовна

Женщина, 38 лет, родилась 21 октября 1980

+7 (777) 4869886 — предпочитаемый способ связи
luziya_80@mail.ru

Проживает: Алматы, м. Москва

Гражданство: Казахстан, есть разрешение на работу: Казахстан

Не готова к переезду, готова к редким командировкам

Желаемая должность и зарплата

Менеджер по закупкам и снабжению

200 000

Закупки

KZT

- Продукты питания
- FMCG, Товары народного потребления
- Управление закупками

Занятость: частичная занятость, полная занятость

График работы: удаленная работа, полный день

Желательное время в пути до работы: не имеет значения

Опыт работы — 14 лет 11 месяцев

Октябрь 2018 —
настоящее время
1 год

Dsf trading

Алматы, www.dsf.kz

Категорийный менеджер

Решение текущих вопросов с поставщиками (аудит договоров, выплаты бонусов, соблюдение графика платежей, отслеживание оплат по поставщикам, участие в сверке и т.д.)

Составление и согласование заявок.

Поиск новых поставщиков и товара.

Подготовка к проведению промоакций

Проведение аналитической работы, ежедневный анализ экономических показателей и проверка ошибок в программе 1C

Октябрь 2017 —
Июнь 2018
9 месяцев

TOO Domplast

Караганда, www.domplast.kz

Менеджер по закупкам

1. Поиск поставщиков, изучение предложений от поставщиков, подготовка для руководства обоснованных предложений о привлечении новых поставщиков.
2. Взаимодействие с иностранными поставщиками (Россия, ОАЭ, Франция, Польша, Италия).
3. Выбор ассортимента для сети супермаркетов посуды и товаров для дома «Luminarc».
4. Осуществление ценообразования (установление цен, процесс выбора окончательной цены в зависимости от себестоимости продукции, цен конкурентов, соотношения спроса и предложения).
5. Отслеживание продаж по группе товаров и, в случае ухудшения продаж, подготовка предложений по снижению товарного остатка.
6. Обеспечение постоянного наличия товаров повышенного спроса.
7. Обеспечение плановых показателей по оборачиваемости товарной группы, и наличие товара в необходимом количестве и ассортименте
8. Дополнительные функции: Работа на сайте <http://www.domplast.kz> (Наполняемость сайта фотографиями товаров и описаний к ним, добавление различных тематических статей, подготовка и проведения акций).

Сентябрь 2014 —
Октябрь 2017
3 года 2 месяца

TOO Domplast

Караганда, www.domplast.kz

Управляющий магазином

Организация торгового процесса в магазине и контроль над ним.

Работа с персоналом.

Формирование эффективной команды работников.

Контроль наличия и правильности оформления всей документации.

Работа с клиентами (решение возникших конфликтных ситуаций)

Осуществление работы по организации эффективного и культурного обслуживания

Обеспечение выполнения плана продаж Обеспечение сохранности ТМЦ,

Контроль за сохранностью товаров, торгового оборудования и других материальных ценностей

Контроль кассовой дисциплины. Организация корректного проведения всех кассовых операций, закрытии торгового дня.

Контроль ассортимента товара. Осуществление заявки на товар, контроль своевременного обеспечения магазина товарами, входящими в ассортимент

Октябрь 2013 —
Апрель 2014
7 месяцев

Фармацевтическая компания Аманат

Караганда, <http://biosfera.kz/>

Менеджер по закупу

Работа с поставщиками по импорту - Россия, Белоруссия.

Выбор ассортимента для детского магазина,

Заключение договоров поставки, переговоры,

Осуществление ценообразования (установление цен, процесс выбора окончательной цены в зависимости от себестоимости продукции, цен конкурентов, соотношения спроса и предложения).

Составление и согласование заявок.

Поиск новых поставщиков и товара.

Сентябрь 2011 —
Сентябрь 2013
2 года 1 месяц

Метро Кэш энд Керри,

Караганда, www.metro.com.kz

Менеджер по работе с клиентами

1. Регистрация новых клиентов в корпоративной системе, выдача карт.

2. Управление персоналом; участие в обучении персонала; контроль выполнения показателей; контроль взаимодействия с клиентами, решение текущих операционных задач; ведение отчетности.

3. Работа с претензиями покупателей, решение спорных вопросов.

4. Подготовка предложений руководству компаний, по улучшению сервисного обслуживания клиентов.

5. Сбор, анализ, подготовка и редактирование информационных материалов по конкретной тематике.

6. Обеспечение эффективной работы клиентского отдела. Анализ текущего состояния работы, выработка и внедрение мероприятий по повышению эффективности работы отдела.

7. Работа с документами, ведение деловой переписки.

Май 2007 —
Февраль 2011
3 года 10 месяцев

КФ TOO Вестер Гипер Казахстан

Караганда

Категорийный менеджер

1. Проведение мониторинга рынка.

2. Составление ассортиментной матрицы, планограммы.

3. Проведение договорной компании (подготовка аудита, изменение (улучшение) договорных условий, ценовой лист).

4. Осуществление ценообразования (установление цен, процесс выбора окончательной цены в зависимости от себестоимости продукции, цен конкурентов, соотношения спроса и предложения).

5. Решение текущих вопросов с поставщиками (аудит договоров, выплаты бонусов, соблюдение графика платежей, отслеживание оплат по поставщикам, участие в сверке и т.д.)

6. Составление и согласование заявок.

7. Поиск новых поставщиков и товара.
8. Подготовка к проведению промоакций (актуального каталога)
9. Проведение аналитической работы, ежедневный анализ экономических показателей и проверка ошибок в программе 1С
10. Планирование экономических показателей категории, бюджетирование, подготовка отчетности за предыдущий период, согласование графиков и регламентов
11. Обход отдела (контроль за правильностью выкладки товара, наличие и соответствие ценников, порядок и готовность отдела к работе)
12. Постановка количественных и качественных целей перед персоналом и доведение результатов выполнения плановых показателей (ежедневно, еженедельно, ежемесячно)
13. Произведение расчетов, корректировка квотирования, зонирования
14. Формирование ассортиментной матрицы и пула поставщиков

Октябрь 2003 —
Май 2007
3 года 8 месяцев

ТОО Юма

Караганда

Старший товаровед

1. Проведение мониторинга рынка.
2. Составление ассортиментной матрицы, планограммы.
3. Осуществление ценообразования (установление цен, процесс выбора окончательной цены в зависимости от себестоимости продукции, цен конкурентов, соотношения спроса и предложения).
4. Составление и согласование заявок.
5. Поиск новых поставщиков и товара.

Образование

Высшее

2003

Карагандинский государственный технический университет, Караганда

Стандартизация и сертификация, красный

Ключевые навыки

Знание языков

Русский — Родной

Навыки

Навыки работы с программными пакетами Microsoft Office, 1С:предприятие 8.1.управление торговлей

Мониторинг цен

Закупки

Ценообразование

Ведение переговоров

Деловая переписка

Мониторинг рынка

Управление ассортиментом

Закупка товаров и услуг

Планирование закупок

Управленческая отчетность

Аналитическое мышление

Анализ продаж

1С: Предприятие: Розница

Управление товарными запасами

Согласование договоров

Дополнительная информация

Обо мне

Стремление к получению новых знаний, умений и опыта. Высокая энергетика, активность и оптимизм. Деликатность и дипломатичность.
Умение правильно устанавливать эффективные взаимоотношения; умение слушать, аргументировано и убедительно преподносить свою позицию. Способность четко формулировать

цели и задачи профессиональной деятельности, ставить их себе и подчиненным, а также добиваться ожидаемого результата, не останавливаясь перед трудностями.