



Стягов Александр Николаевич

Мужчина, 34 года, родился 4 марта 1985

+7 (701) 9297169 — предпочитаемый способ связи

+7 (727) 2290885

astyagov@gmail.com

Проживает: Алматы

Гражданство: Казахстан, есть разрешение на работу: Казахстан

Готов к переезду: Краснодар, готов к командировкам

Желаемая должность и зарплата

Отдел закупок, менеджер по закупкам

Закупки

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

2 100
USD

Занятость: полная занятость

График работы: полный день, вахтовый метод

Желательное время в пути до работы: не имеет значения

Опыт работы — 11 лет 8 месяцев

Март 2014 —
настоящее время
5 лет 6 месяцев

Japan Tobacco International (JTI) , TOO

Казахстан, www.jti.com

Менеджер по закупкам маркетинговых материалов и услуг Казахстан, Центральная Азия и Монголия

Обязанности:

- Обеспечение маркетинговыми материалами и услугами, а также торговым оборудованием рынки Казахстана, Центральной Азии и Монголии (ЦАМ).
- Обучение и развитие команды (5 подчиненных), участие в развитии их карьерного роста.
- Обеспечение эффективного руководства командой для достижения поставленных целей.
- Тесное сотрудничество с внутренним заказчиком (Казахстан и ЦАМ всего порядка 80 внутренних клиентов) по планированию закупа, оценки деятельности поставщика, обсуждению уровня удовлетворенности заказчика. Регулярное участие в совещаниях отделов внутреннего клиента.
- Регулярные выезды в регионы РК и рынки ЦАМ для проведения анализа рынка, проведение переговоров с поставщиками. Проведение обучающих семинаров для внутреннего заказчика.
- Мониторинг соблюдения процедур (compliance).
- Организация и контроль / оценка поступающих на склад материалов и услуг. Проведение ежегодной оценки деятельности поставщика.
- Организация претензионной работы с поставщиками материалов и услуг Казахстана и рынков ЦАМ.
- Соблюдение процессов закупок, процедур и поиска деятельности в глобальной

корпоративной среде.

- Выявление новых возможностей для создания добавочной стоимости и экономии средств в маркетинговых категориях (креативные агентства, маркетинговые исследования, производство POSM и сувенирной продукции, текстильная продукция и печатная продукция).
- Участие в процессе улучшения основных показателей деятельности отдела и предприятия в рамках своей компетенции и ответственности.
- Внедрение на локальных рынках Глобальных инициатив и изменений: внедрение новых инструментов, процессов и проектов. Через тесное взаимодействие с заинтересованными отделами и проведение обучающих тренинг сессий с разработкой тренинг материала.
- Разрешение конфликтных ситуаций как в команде, так и с внутренним заказчиком.

Некоторые достижения:

- Оптимизация базы данных поставщиков путем консолидации категорий и объемов.
- Улучшения сроков обработки заявок и поставок путем стандартизации повторяющихся материалов и услуг. Фиксация коммерческих условий на определенный срок (1-2 года).
- Улучшение качества поставляемых материалов и услуг путем проведения глубокого анализа рынка, согласование и оптимизации спецификации с внутренним заказчиком, составление корректных критериев выбора и детального анализа коммерческих предложений и выбора поставщика.
- Улучшение финансовых показателей (условия оплаты и экономия) путем консолидации объемов внутри компании и других рынков (ЦАМ), удаление посредников и выход на прямых производителей, изменение условий поставки и оптимизации спецификации.

Март 2013 — Март
2014
1 год 1 месяц

АО "ХИМФАРМ" SANTO Member of Polpharma Group

Алматы, santo.kz

Старший специалист отдела снабжения - не производственных материалов и услуг

- Имплементация Процедуры закупок непроизводственных материалов и услуг в компании: подготовка и согласование документации со всеми задействованными подразделениями, подготовка обучающих материалов и проведение семинаров для внутренних клиентов.
- Осуществление анализа затрат, текущих поставщиков в компании и их коммерческих условий.
- Анализ и поиск возможностей стандартизации в непроизводственных категориях закупок в компании.
- Проведение стратегических тендеров, обсуждение и фиксация коммерческих условий. Заключение договоров с поставщиками материалов и услуг.
- Создание и внедрение каталогов на повторяющиеся (стандартные) категории закупок. Обучение внутренних клиентов в работе с каталогами.
- Организация процесса оценки деятельности поставщика с внутренним заказчиком.
- Участие в процессе улучшения основных показателей деятельности отдела и предприятия в рамках своей компетенции и ответственности.
- Координация и контроль выполнения поставок поставщиками.
- Координация работы команды отдела закупок.

Достижения:

- Внедрение процессов и Процедуры закупок непроизводственных материалов и услуг в компании.
- Стандартизация категорий и создание каталогов: POS, печатная продукция, travel & mice, hotels, professional services, marketing services.
- Улучшение финансовых показателей (экономия) путем консолидации объемов внутри компании, удаление посредников и выход на прямых производителей.
- Перевод всех провайдеров на постоплатные условия работы.

Декабрь 2011 —
Февраль 2013
1 год 3 месяца

ТОО "ФИЛИП MORRIS КАЗАХСТАН"

Алматы, www.philipmorrisinternational.com

Специалист по закупкам

- Закуп маркетинговых материалов и услуг.
- Поиск поставщиков согласно потребностей компании и инициаторов.
- Ведение переговоров и заключение договоров с локальными поставщиками и поставщиками импорта.
- Проведение открытых / закрытых конкурсов, тендеров.
- Претензионная работа с поставщиками.
- Осуществление оценки ключевых поставщиков.

Октябрь 2010 —
Октябрь 2011
1 год 1 месяц

ТОО "МЕТРО КЭШ ЭНД КЕРРИ"

Алматы

Менеджер по закупкам продовольственной группы товаров (Бакалея и консервация)

- Обеспечение бесперебойных поставок товаров в торговые центры сети.
- Проведение анализа и потребностей рынка в зависимости от регионов.
- Формирование ассортиментной матрицы согласно потребностям рынка.
- Тесное сотрудничество с коллегами в торговых центрах, регулярные встречи и осуществления анализа деятельности. Поиск путей оптимизации ресурсов и улучшения показателей.
- Осуществление мониторинга цен конкурентов и построение ценовой политики.
- Анализ рынка, изучение спроса и предложения на категории товаров бакалея и консервация.
- Определение объема закупок и обеспечение плановых показателей эффективности.
- Поиск поставщиков на рынке РК и стран ближнего и дальнего зарубежья. Выезд в регионы РК для поиска и переговоров с региональными поставщиками.
- Обучение поставщиков стандартам и процессам сотрудничества с сетью.
- Участие в планировании и проведении рекламных акций и мероприятий.
- Подготовка и формирование отчетов для руководства, проведение презентаций.

Август 2009 —
Октябрь 2010
1 год 3 месяца

ТОО "МЕТРО КЭШ ЭНД КЕРРИ"

Алматы

Ассистент Менеджера по закупкам продовольственной группы товаров (Фрукты и Овощи)

- Обеспечение бесперебойных поставок товаров в торговые центры сети.
- Управление базой данной артикулов: заведение / изменение данных артикулов, контроль за корректным и актуальными данными.
- Разработка и внедрение этикета согласно стандартам сети.
- Обучение поставщиков требованиям и регламенту упаковки товаров, качества товара и условий хранения.
- Тесное сотрудничество с коллегами в торговых центрах, регулярные встречи и осуществления анализа деятельности. Поиск путей оптимизации ресурсов и улучшения показателей.
- Осуществление мониторинга цен конкурентов.
- Анализ рынка, изучение спроса и предложения на категории товаров овощи и фрукты.
- Выезд в регионы РК для поиска и переговоров с региональными поставщиками.
- Обучение поставщиков стандартам и процессам сотрудничества с сетью.
- Участие в проведении рекламных акций и мероприятий.

Апрель 2007 —
Ноябрь 2008
1 год 8 месяцев

ТОО "КАЗПЭК"

Алматы

Ассистент генерального директора

- Сбор и подготовка стандартных отчетов для руководителя.
- Осуществление перевода документации (Русский, Турецкий, Английский).
- Выпуск заказов поставщикам стратегического сырья.
- Сбор и подготовка документов для таможенной очистки.
- Составление и подача таможенной декларации, выпуск товаров в свободное обращение.
- Иные поручения руководителя.

Образование

Высшее

2007

Dokuz eylul university /Izmir/Turkey

Административно-управленческий/ Экономист, Бакалавр

2003

Ankara University/Izmir/Turkey

Переводчик, Бакалавр

2002

AKTEL (Казахско-Турецкий лицей)

High school

Тесты, экзамены

2016

Demand Management And Stakeholder Engagement

Procurement Academy (ASR) Geneve, Procurement

2015

Manager as Developer

JTI Kazakhstan, Competencies: On-the-job development, coaching, influence, leading team performance, manager as developer

2011

Problem Solving and Decision Making

Philip Morris Kazakhstan, Procurement

2009

Management skills and leadership

KIMEP, Procurement

Ключевые навыки

Знание языков

Русский — Родной

Английский — C2 — В совершенстве

Казахский — A1 — Начальный

Турецкий — C2 — В совершенстве

Навыки

Закупка товаров и услуг Ведение переговоров Оптимизация закупок Претензионная работа

Управление персоналом Проведение презентаций Контроль исполнения решений

Организаторские навыки Навыки презентации Составление договоров Управление затратами

Деловая коммуникация Управленческие навыки MS Project MS Outlook MS PowerPoint

Опыт вождения

Имеется собственный автомобиль

Права категории B, C

Дополнительная информация

Рекомендации

ТОО Джей Ти Ай Казахстан
По запросу (PPO Lead KZ, CAM)

Обо мне

Сильные стороны:

- Открытость.
- Стрессоустойчивость.
- Ориентированность на результат.
- Мобильность.
- Возможность работать под давлением в короткие сроки.
- Многозадачность.
- Поддерживающий и развивающий руководитель.

Стороны которые развиваю:

- Управление командой и мотивирование.
- Лидерские качества.
- Языковые навыки (Английский, Русский).
- Постоянное улучшение качества.
- Не опускать руки и не сдаваться.