



Миронова Валерия Олеговна

Женщина, 28 лет, родилась 26 апреля 1997

+7 (916) 0374039

panlerik97@gmail.com — предпочитаемый способ связи

Проживает: Москва

Гражданство: Россия, есть разрешение на работу: Россия

Готова к переезду, готова к командировкам

Желаемая должность и зарплата

Ведущий категорийный менеджер

Специализации:

- Менеджер по закупкам
- Менеджер по логистике, менеджер по ВЭД
- Менеджер по продажам, менеджер по работе с клиентами
- Менеджер продукта

Тип занятости: полная занятость, проектная работа/разовое задание

Формат работы: на месте работодателя

Желательное время в пути до работы: не имеет значения

Опыт работы — 4 года 6 месяцев

Декабрь 2024 —
Июль 2025
8 месяцев

SITWELL

Москва

Розничная торговля

- Интернет-магазин
- Розничная сеть (мебель)

Товары народного потребления (непищевые)

- Мебель (продвижение, оптовая торговля)

Ведущий категорийный менеджер (руководитель отдела закупок и логистики)

- создание и ведение личных кабинетов на маркетплейсах (Яндекс Маркет, Ozon, Wildberries), Маркетплейс мебели In My Room
- координирование и постановка задач фотографам, отделу логистики и складу
- Контроль и управление уровнем запасов
- Планирование и контроль затрат на закупки
- Мониторинг и анализ эффективности продаж
- Формирование стратегии продукта или линейки продуктов
- Составление договоров о закупках товаров и услуг
- Формирование и управление ассортиментом или линейкой продуктов в компании или направлении
- Поиск потенциальных поставщиков и подрядчиков
- Осуществление закупок товаров и услуг
- Мониторинг и анализ рыночной конкуренции и потребительского спроса точек продаж
- Контроль выполнения планов и достижения показателей эффективности продаж
- Контроль остатков товара на складе
- Изучение и мониторинг рынка, целевой аудитории и конкурентов
- Загрузка данных о товарах и ценах, выгрузка отчета о продажах в систему торгового учета
- Работа с ассортиментом в 1С, заказы поставщикам, заказы клиентам, складские перемещения, отчеты
- Работа в Bitrix (наполнение сайта - выкладка фото, видео контента, описания товаров,

приоритезация в выдаче)

- Вывод нового продукта, товара или услуги на рынок
- Формирование и совершенствование ценовой политики для линейки продуктов, разработка стратегий ценообразования
- Взаимодействие с дистрибьюторами, производителями и поставщиками

Июнь 2024 —
Ноябрь 2024
6 месяцев

ООО Концепт-мебель

Москва, pt.ru

Ведущий категорийный менеджер

Управление разработкой продукта.

Оптимизация инструментов сайта, ввод новых фильтров.

Работа с Личным кабинетом Озон, Wildberries, Яндекс Маркет, Мегамаркет. Аналитика, заведение товара, участие в промо, поставки напрямую на склад Озон по схеме FBO.

Формирование, развитие и анализ ассортиментной матрицы товарных категорий.

Ценообразование категорий.

Участие в разработке маркетинговых мероприятий, направленных на развитие и стимулирование продаж категорий.

Анализ продаж категорий.

Мониторинг и анализ рынка.

Обеспечение достижения поставленных планов.

Достижение целевых показателей рентабельности.

Работа с поставщиками продукции.

Поиск, ввод/вывод новых продуктов

Полноправное принятие решений по вводу/выводу товара, по заключению договоров с новыми поставщиками

Проведение маркетинговых исследований, регулярный анализ рыночного окружения, ассортимента и продаж, изучение потребительского опыта, формирование требований к продукту.

Мои достижения:

- многократное согласование скидок с поставщиками для топовых акций (к 1 сентября, Черная Пятница)
- улучшение коммерческих условий (увеличение срока оплаты товара (постоплата)

Май 2021 —
Август 2022
1 год 4 месяца

ООО «Яндекс»

Москва

Розничная торговля

- Интернет-магазин

Категорийный специалист

Категория DIY

- заключение договоров с поставщиками для поставок для склад Яндекс Маркета по схеме 1P, ведение переговоров, согласование условий сотрудничества;

- взаимодействие со складом, помощь в спорных вопросах по приемке товаров (ВГХ, штрихкоды, упаковка);

- взаимодействие с поставщиками по вопросам заведения ассортимента (получать и проверять ассортиментные спецификации)

- контроль за закупочными ценами в соответствии с заказами и условиями;

- формирование ассортиментной матрицы с учетом аналитики продаж по категориям и каналам продаж, целей компании;

- анализ ценовой политики и ассортиментного предложения конкурентов;

- выполнение целей по обороту и маржинальности в соответствии с планами развития категории;

- анализ и ввод/вывод новых продуктов;

- разработка ценообразования, политика скидок;
- участие в разработке промо-акций и маркетинговых программ по продвижению и стимулированию сбыта;
- отслеживание наличия товара на складе по топ-ассортименту с соблюдением нормативов оборачиваемости;
- решение вопросов с поставщиками: стоп-отгрузки, демпинг, соблюдения графика поставок и т.д.;
- переработка текущего ассортимента с учетом конкурентного окружения

Мои достижения:

- многократное согласование скидок с поставщиками для топовых акций (Черная Пятница, Новогодние скидки, 23 февраля);
- успешное прохождение двух ассесментов.

Июль 2019 —
Апрель 2021
1 год 10 месяцев

Все Инструменты.РУ

Москва, www.vseinstrumenti.ru/

Промышленное оборудование, техника, станки и комплектующие

- Оборудование для деревообработки, заготовки леса, целлюлозно-бумажной промышленности (продвижение, оптовая торговля)

Розничная торговля

- Розничная сеть (DIY и товары для дома)
- Интернет-магазин

Категорийный менеджер

Выполняемые обязанности:

- Формирование ассортиментной матрицы с учетом аналитики продаж по категориям и каналам продаж, целей компании;
- Анализ ценовой политики и ассортиментного предложения конкурентов;
- Выполнение целей по обороту и маржинальности в соответствии с планами развития категории;
- Анализ и ввод/вывод новых продуктов;
- Разработка ценообразования, политика скидок;
- Участие в разработке маркетинговых планов;
- Отслеживание наличия товара на складе по топ-ассортименту с соблюдением нормативов оборачиваемости;
- Ведение бренда Собственной торговой марки (СТМ);
- Переговоры с российскими и китайскими поставщиками;
- Решение вопросов с поставщиками: стоп-отгрузки, демпинг, соблюдения графика поставок и т.д.;
- Разработка и заказ новых товарных позиций;
- Общение и переписка с китайскими поставщиками (E-mail, WeChat);
- Проведение маркетинговых исследований, регулярный анализ рыночного окружения, ассортимента и продаж, изучение потребительского опыта, формирование требований к продукту.

С июля 2019 по декабрь 2019 ведение категории Силовая техника, Автогаражное оборудование, Электрика, Климат, закупки и заведение товарной матрицы СТМ, управление цепью поставок, согласование и вывод более 100 технически сложных SKU, согласование внешнеторговых контрактов с иностранными поставщиками, составление технических заданий для дизайнеров на макеты и инструкции.

Октябрь 2019 года - выступление перед собственниками компании и ТОП-менеджерами, защита проекта для отдела СТМ.

Декабрь 2019 по текущий момент - работа в категории "Ручной инструмент".

Согласование, заказ и вывод более 200 sku.

В 2020 году мне удалось сделать большой прорыв по оборачиваемости бренда СТМ:

- удалось снизить оборачиваемость в три раза за семь месяцев;
- дробление партий от самого крупного поставщика категории;
- удалось снизить процент предоплаты до минимума и перевела поставщика на Домашний коносамент (доплата за товар до момента прихода на конечную ЖД станцию).

Специальные навыки.

Имею широкие знания о внешнеэкономической деятельности в рамках взаимодействия с таможенными органами при прохождении товаров через границу.

Навыки заполнения внешнеэкономических документов. Имею опыт заполнения таможенных деклараций в Альта Софт и опыт работы в личном кабинете участника ВЭД.

Имею опыт работы в отделе поставок.

Ведение основных поставщиков, своевременное пополнение матрицы АВ, согласование расписания привозов клиентских заказов с поставщиками.

Основные достижения:

- многократное согласование скидок с поставщиками (в общей сложности на 10 млн руб);
- улучшение условий сотрудничества (снижение процента предоплаты, скидки на крупные партии, переход на Домашний Коносамент, дробление крупных заказов для достижения целевой оборачиваемости).

Успешно прошла аттестацию категорийных менеджеров.

Лучший категорийный менеджер октября 2020 года.

Лучший сотрудник декабря 2020 года.

Лучший сотрудник 4 квартала 2020 года.

Май 2019 —
Июль 2019
3 месяца

Московская таможня

Москва

Государственные организации

- Государственные организации

Практикант

- ведение таможенной статистики и документации;
- работа с базой данных ВЭД;
- помощь в таможенном оформлении грузов и изучение сопутствующих им документов (лицензии, таможенные декларации, накладные и т.д.;
- помощь в контроле правильности исчисления, полноты взимания таможенных платежей, специальных, антидемпинговых, компенсационных, соблюдение сроков их уплаты плательщиками таможенных пошлин, налогов;
- осуществлять контроль правильности заполнения граф в декларации на товары;
- анализ таможенной статистики;
- классификация товаров в соответствии с ТН ВЭД ЕАЭС.

Образование

Высшее

2020
Высшее

Российская таможенная академия, Москва

таможенное дело , Международное таможенное сотрудничество

Повышение квалификации, курсы

2024

Профессия Менеджер маркетплейсов

2023

Преподавание английского языка в образовательной организации

ООО «Московский институт профессиональной переподготовки и повышения квалификации педагогов», Учитель английского языка

Тесты, экзамены

2024

Профессия Менеджер Маркетплейсов

Skillbox, Менеджер маркетплейсов

Навыки

Знание языков

Русский — Родной
Английский — B2 — Средне-продвинутый
Немецкий — A1 — Начальный

Навыки

Управление закупками Управление цепочкой поставок
Оптимизация закупок Планирование закупок Организаторские навыки
Английский язык Логистика поставок Деловая коммуникация
Навыки переговоров Работа с поставщиками
Контроль и анализ ценообразования Анализ рынка Анализ данных
Анализ конкурентной среды Заключение договоров Ценообразование
Ассортиментная матрица Категорийный менеджмент Договоры поставки
Анализ ассортиментной линейки Английский язык (Upper-Intermediate)
OEM ODM CTM Управление товарными запасами Аналитика продаж
Анализ ценообразования Битрикс24 1С: Предприятие ВЭД

Опыт вождения

Имеется собственный автомобиль
Права категории В

Дополнительная информация

Рекомендации

ООО "СИТВЕЛЛ"
Селиверстова Виктория (Генеральный директор)

Обо мне

Постоянно стремлюсь к развитию, быстро обучаюсь новому. Всегда нацелена на результат, самостоятельна, имею высокую степень ответственности за свои задачи. Обладаю навыками ведения переговоров с российскими и китайскими поставщиками, умение находить нестандартные решения. Легко нахожу общий язык с людьми, доброжелательна, обладаю высокой степенью стрессоустойчивости.
Обладаю широкими знаниями и навыками не только в сфере закупок, но и в продажах, логистике, выводе нового продукта.
Очень нравится вести полный жизненный цикл товара (от задумки до получения обратной связи от конечного потребителя)