



VOLODYMYR Pasternak

Jestem odpowiedzialną osobą z wieloletnim doświadczeniem w handlu międzynarodowym i zarządzaniu procesami w przedsiębiorstwie produkcyjno-handlowym. Uwierbiać pracować w zespole, lubię nowe wyzwania i szybko się uczę.

KONTAKT



+48 888 235 727



volodimirpasternak@gmail.com



WARSZAWA



VOLODYMYR-PASTERNAK-409128188

ZALETY

- Kreatywność i logiczne myślenie
- Otwartość na nową wiedzę
- Dobra organizacja pracy
- Zdolności adaptacyjne i elastyczność
- Odpowiedzialność i uczciwość
- Samodzielność w podejmowaniu decyzji

WYKSZTAŁCENIE

2008-2014

AKADEMIA SPRAW WEWNĘTRZNYCH

Kierunek: Prawo

Poziom wykształcenia: magister

JĘZYKI

Polski (C1)	■■■■■
Angielski (B2)	■■■■
Rosyjski (C1)	■■■■■
Ukraiński (ojczysty)	■■■■■

ZAINTERESOWANIA



2022-Obecnie

Hela Prima Sp. z o.o. – Dyrektor Produkcji.

Odpowiedzialny za organizację pracy działu produkcji. Zakres obowiązków:

- nadzór nad produkcją pod kątem utrzymania jakości zgodnie ze standardem IFS;
- analiza planów produkcyjnych długo- i krótkoterminowych oraz ewentualna ich korekta pod kątem optymalizacji produkcji;
- opracowanie planu produkcji na linie i urządzenia, planowanie alternatywnej produkcji w razie awarii;
- analiza wyników produkcji pod kątem wydajności, ilości zużytych surowców oraz ilości braków;
- zarządzanie zespołem ok. 100 osób.

2020-2022

Hessil Sp. z o.o. – Dyrektor Operacyjny.

Odpowiedzialny za zarządzanie bieżącą działalnością firmy. Zakres obowiązków:

- reprezentowanie firmy w kontaktach z klientami, instytucjami i urzędami;
- zarządzanie budżetem oraz realizacja celów biznesowych firmy;
- przyjęcie, procesowanie i nadzór nad realizacją zamówień;
- przygotowywanie wycen i ofert;
- usprawnianie procesów operacyjnych z uwzględnieniem działań optymalizujących koszty;
- monitorowanie, analiza i optymalizacja poziomu zapasów magazynowych;
- wdrożenie systemu ERP;
- wdrożenie systemu GMP/GHP/HACCP.

2019-2020

Ticket and Labeling Solutions Poland Sp. z o.o. – Sales and Support Manager Eastern Europe.

Odpowiedzialny za kontakt z klientem B2B na rynku polskim oraz międzynarodowym. Zakres obowiązków:

- badanie rynku oraz tworzenie bazy klientów;
- przygotowywanie wycen i ofert;
- przyjęcie, procesowanie i nadzór nad realizacją zamówień;
- organizacja transportu (krajowy, międzynarodowy);
- przygotowanie dokumentów do odprawy celnej;
- opracowywanie projektów graficznych ulotek i biletów.

2016-2019

Euroimpex Polska Sp. z o.o. – Area Manager – Eastern Markets.

Odpowiedzialny za kontakt z klientem B2B, sprzedaż produktów Private Label. Zakres obowiązków:

- utrzymanie dobrych relacji z obecnymi klientami i aktywne poszukiwanie nowych klientów;
- kompleksowa obsługa klienta, przygotowywanie wycen i ofert;
- przyjęcie i nadzór nad realizacją zamówień, aktywna współpraca z działem produkcyjnym;
- organizacja transportu (krajowy, międzynarodowy);
- przygotowanie dokumentów do odprawy celnej;
- rejestracja produktów w Euroazjatyckiej Unii Celnej;
- udział w targach branżowych;
- opracowywanie projektów graficznych opakowań.

2014-2016

Euroimpex Polska Sp. z o.o. – koordynator projektu

Nadzór nad Realizacją zakładu produkcyjnego Parczew (woj. Lubelskie. Zakres obowiązków:

- współpraca z instytucjami naukowymi i badawczymi;
- planowanie zakładu produkcyjnego, współpraca z architektem;
- poszukiwanie rozwiązań technologicznych i wyposażenia do zakładu produkcyjnego;
- organizacja i testowanie linii produkcyjnych.

Wyrażam zgodę na przetwarzanie danych osobowych zawartych w niniejszym dokumencie do realizacji procesu rekrutacji zgodnie z ustawą z dnia 10 maja 2018 roku o ochronie danych osobowych (Dz. Ustaw z 2018, poz. 1000) oraz zgodnie z Rozporządzeniem Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/679 z dnia 27 kwietnia 2016 r. w sprawie ochrony osób fizycznych w związku z przetwarzaniem danych osobowych i w sprawie swobodnego przepływu takich danych oraz uchylenia dyrektywy 95/46/WE (RODO).