



КОЗИК АЛИНА АНАТОЛИЕВНА

Дата рождения 03.02.1986

Аналитик

e-mail: roshen.assistant.hm@gmail.com

Тел. (моб.) +380673114963

Адрес: г. Хмельницкий, ул. П. Мирного, 32 кв. 128

Сфера: маркетинг, логистика, снабжение, аналитика

Образование

- 2001 — Экономика предприятия, Учёт и Аудит, Бакалавр
- 2002 — Экономика предприятия, Экономист, Магистр

Дополнительная информация

Гражданство: Украинка Языки: Родной язык — Украинский, (Английский-базовые знания), **Водительские права категории В.**

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ОПЫТ

11.2008 - 08.2009 , «АВИСТ» ПОЛИГРАФИЧЕСКОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ

логист, снабженец

ОБЯЗАННОСТИ:

- обеспечение (выявление потребности, мониторинг поставщиков, заказ, доставка) сырьём все процессы производства полиграфической продукции;
- планирование и организация доставка готовой продукции на склады клиентов (по Украине);
- поиск новых поставщиков и заключение договоров;
- расчёт экономической эффективности обеспечения материалами;
- решение оперативных вопросов при взаимодействии с другими подразделениями;
- составление графика перевозок (графика погрузок) согласно планов;
- обеспечение выполнения плана вывоза готовой продукции;
- Участие в инвентаризациях склада МТЦ.

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ ДОСТИЖЕНИЯ:

- наладила рациональное использование собственного и наёмного автотранспорта;
- сократила издержки на транспортную логистику;
- наладила процесс непрерывного обеспечения процессов производства, заключив устные и письменные договоренности с поставщиками на условиях лояльности, отсрочки платежей (согласно планов производства на закрытие заказов), удаленные остатки дефицитных материалов на складах поставщиков.

02.2010 - ООО "РОШЕН-ХМЕЛЬНИЦКИЙ" ОПТОВАЯ ТОРГОВЛЯ КОНДИТЕРСКИМИ ИЗДЕЛИЯМИ

Менеджер-логист, территориальный аналитик, помощник руководителя

ОБЯЗАННОСТИ:

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ ТОРГОВОГО ОТДЕЛА:

- 1) анализ продаж;
- 2) результативность работы торговой команды;
- 3) просчет необходимости введения/сокращения торговых маршрутов;
- 4) контроль корректности планирования торговой команды;
- 5) расчет сезонности продаж, фокусных позиций;

б) расчет плановых показателей на следующий отчетный период, контроль их выполнения.

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОВЕДЕНИЯ ТРЕЙД-МАРКЕТИНГОВЫХ МЕРОПРИЯТИЙ (ТТМ) НА ТЕРРИТОРИИ:

- 1) Адресная программа (для локальных акций),
- 2) Бюджетирование ТТМ;
- 3) Ежедневный контроль выполнения,
- 4) Итоги:
 - Количество проведенных акций,
 - Качественные показатели (прирост продаж по ТРТ, ср. ассортимент)
 - Постфактум-анализ реализованных акций и программ

ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА ТОРГОВОГО ОТДЕЛА:

- 1) Мотивация по дополнительным задачам
- 2) Расчет заработной платы по торговой команде
- 3) Изменение структуры начисления ЗП в зависимости от показателей сезонности, временных задач
- 4) Внесение предложений по поводу мотивации торговых команд (бонусы-штрафы). Расчёт бонусов и штрафов.

АНАЛИЗ И КОНТРОЛЬ ЭФФЕКТИВНОСТИ УСТАНОВКИ ТОРГОВО-РЕКЛАМНОГО ОБОРУДОВАНИЯ (ТРО):

УЧЕТ ТОРГОВО-РЕКЛАМНОГО ОБОРУДОВАНИЯ:

- 1) Адресная программа установки ТРО (АВС-анализ ТРТ)
- 2) Отчет по эффективности установки ТРО, согласно, планов реализации ТРТ с тяжёлым оборудованием
- 3) Ведение сопровождающей юридической документации (договора, акты приема-передачи ТРО)
- 4) Ведение складской документации по перемещению ТРО
- 5) Контроль остатков склада
- 6) Контроль выполнения плановых показателей по установке ТРО в отчётном периоде
- 7) Разработка проектов по внедрению нового «нестандартного» ТРО (проект, расчёт, поставщики, эффективность).

КОНТРОЛЬ РАБОТЫ ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО АУДИТОРА ПО ТРО:

- 1) Адресная программа по контролю эффективности установки ТРО
- 2) Планирование работы территориального аудитора (долгосрочное) по покрытию проверяемой территории
- 3) Контроль начисления штрафов по торговому отделу
- 4) Другие текущие задачи (ассортимент, мониторинг доли Рошен и конкурентов)
- 5) Контроль корректности начисления штрафов национальным аудитором

КОНТРОЛЬ НАЧИСЛЕНИЯ СКИДОК ПО КОНТРАГЕНТАМ, СОГЛАСНО УСЛОВИЙ СОТРУДНИЧЕСТВА

- 1) Расчёт необходимости предоставления скидок (согласно условий сотрудничества с Контрагентами)
- 2) Предоставление обновлений условий сотрудничества с Контрагентами при изменении конъюнктуры рынка

КОНТРОЛЬ И ВЕДЕНИЯ ДИНАМИКИ НАЦЕНКИ ПО ПРЕДПРИЯТИЮ

- 1) Рычаги влияния на увеличение (скидочная, ретробонусная системы)
- 2) Контроль корректности установки цен на номенклатуру, контроль наценки

КОНТРОЛЬ КОРРЕКТНОСТИ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ТОВАРА НА УДАЛЕННЫХ СКЛАДАХ ДИСТРИБУТОРА:

- 1) По долям распределения, согласно доли реализации
 - 2) По ассортименту
 - 3) Контроль по отчету Заявка-Накладная, ликвидность, причины, варианты решения
-

КОНТРОЛЬ КОРРЕКТНОСТИ ОБМЕНОВ МЕЖДУ ПРОГРАММАМИ

Управление торговлей - Внутренняя аналитическая программа Рошен

ОТЧЁТНОСТЬ:

- 1) Написание инструментария.
 - 2) Разработка новых отчетов в 1С, MS Excel согласно изменениям показателей эффективности работы предприятия
-

КЛЮЧЕВЫЕ НАВЫКИ

- разработка презентаций (MS Office Power Point), подготовка, проведение
 - опытный пользователь пакета MS Office
 - разработка конфигураций для аналитической отчетности в 1С Управление продажами
 - Запросы Ad hoc к 1С 8, SQL
 - Опыт внедрения и контроля новых проектов, проведение стартовых презентаций, контроля введения и т.д.
 - Опыт публичных выступлений
-

ЛИЧНЫЕ КАЧЕСТВА

- Умение искать и находить информацию
 - Последовательность в достижении результата
 - Умение «слушать и слышать», наблюдательность
 - Умение охватить задачу целиком
 - Моделирование и написание документации
 - Обучаемость
 - Я командный игрок
-

ХОББИ

- **ИГРАЮ В МАФИЮ**
 - **ЛЮБЛЮ ШИТЬ СЕБЕ И ПОДРУГАМ НАРЯДЫ**
 - **ЛЮБЛЮ ПЕТЬ (КАЖДЫЙ ГОД ПОЮ В ЦЕРКОВНОМ ХОРЕ НА ПАСХУ И РОЖДЕСТВО, МУЗ.ШКОЛА ВОКАЛЬНО-ХОРОВОЙ ОТДЕЛ)**
 - **ХМЕЛЬНИЦКАЯ ОБЛАСТНАЯ ОБЩЕСТВЕННАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ КЛК «ОСКАР», ОРГАНИЗАЦИЯ И ПРОВЕДЕНИЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ ВЫСТАВОК КОТОВ**
-

Девиз (личный):

«Чтобы иметь больше чем имеешь, нужно начинать делать больше чем делаешь!»