

Дмитрий, 28 лет

https://globerland.com/user/260743

Город проживания: Китай, Ханчжоу

Русский - родной
Китайский - свободный (свободное письменное и устное общение)

О себе

Эксперт по сопровождению сложных B2B-сделок, технический аудитор и переводчик.

Я транслирую ваши коммерческие интересы и защищаю ваши активы в Китае. Более 8 лет я работаю на стыке лингвистики, инжиниринга и риск-менеджмента. Ко мне обращаются, когда цена ошибки в контракте слишком высока, и нужен человек, который видит риски до того, как они станут вашими убытками.

Специализация и Опыт:

Постоянно базируюсь в Ханчжоу. Мой профиль крупные контракты, где недостаточно просто знать язык. Я обеспечиваю понимание технической сути продукта, выявляю скрытые угрозы на производствах и веду жесткие переговоры на уровне топ-менеджмента фабрик.

Отраслевая экспертиза:

- Тяжелое машиностроение и промышленная автоматизация. Работал на проектах с участием Rolls-Royce, Mercedes, SEW, Inovance, Liebherr, Caterpillar, YuChai, Toyota.
- Нефтегазовый сектор, энергетика, сложная спецтехника. Sinopec, SIBUR
- Контрактное производство и крупнооптовые тендерные поставки.

Как я работаю:

- Технический аудит заводов: Проверка производственных мощностей, технологических линий и документации.
- Управление рисками: Проверка благонадежности контрагента, выявление логистических и финансовых подводных камней до перевода средств.
- Переговоры: Защита цены и условий заказчика. Я на вашей стороне стола.
- Комплексный контроль: От согласования чертежей до инспекции финальной отгрузки.

Услуги

Перевод устный (последовательный)

Удалённый перевод

Услуги агента

Подробное описание и стоимость услуг

1. Стратегический сорсинг и аналитика контрагентов

Я предоставляю глубокую аналитику бизнеса и технологических возможностей поставщика.

- Полный аналитический отчет по 1 компании: $170.
- Пакет Срез рынка (глубокий аудит 6 компаний): $1020.
- Сравнительная риск-матрица (Matrix): $200.
- Итог за комплексный анализ ниши под ключ: $1220. Вы получаете оцифрованную картину рынка с выявленными красными флагами и готовым решением, с кем безопасно работать.

2. Технический аудит производств и FAT

$320 / рабочий день (+ транспортные расходы).

- Приемка оборудования (FAT), аудит технологических линий, проверка реальных мощностей и контроль качества узлов до того, как контейнер уйдет в порт. Инженерный контроль ваших инвестиций на месте.

3. Сопровождение B2B-переговоров: Уровень топ-менеджмента

- от $250 до $450 / рабочий день.
- Защита ваших коммерческих интересов за столом переговоров. Продавливание выгодных условий, работа со сложной инжиниринговой терминологией и блокировка манипуляций со стороны фабрик. Я на вашей стороне.

4. Эксклюзивное представительство в КНР

- $3000 / месяц (пакет на 10 рабочих дней) + % от сделки (или бонус за спасенный бюджет — обсуждается индивидуально).
- Полный Risk-Management вашего проекта в Китае. Мои компетенции работают на вас автономно. Я решаю кризисы на местах, контролирую финансовые цепочки, пресекаю попытки изменить спецификацию на ходу и выступаю вашим предохранителем в любых нештатных ситуациях.

Образование

Моя квалификация базируется не на лингвистике, а на глубоком понимании макроэкономики, международного права и устройства азиатских рынков.

Магистратура — Прикладная экономика Ханчжоуский университет электронных наук и технологий (HDU) | 2021–2024

Фокус: Анализ данных, прогнозирование рыночных трендов и экономическое моделирование. Эта база позволяет мне видеть за ними реальную рентабельность сделки и скрытые финансовые риски для клиента.

Бакалавриат — Международная экономика и торговля Ханчжоуский университет электронных наук и технологий (HDU) | 2017–2021

Фокус: Архитектура трансграничных цепочек поставок, таможенное регулирование и ВЭД. Понимание того, как физически и финансово работает экспорт/импорт между РФ и КНР на уровне логистических узлов и банковского комплаенса.

Специальное образование — Международное торговое право Пекинский колледж политических наук и права | 2014–2017

Фокус: Юридическая защита сделок. Знание нормативной базы КНР позволяет мне выявлять лазейки в контрактах поставщиков до их подписания, грамотно проводить Due Diligence и блокировать юридические манипуляции со стороны китайских фабрик.

Опыт работы

Независимый B2B-консультант и технический аудитор (Китай) 04/2021 — Настоящее время

Комплексное управление рисками, стратегический сорсинг и инжиниринговый контроль (FAT) для крупного бизнеса в связке РФ-КНР. Обеспечиваю безопасность сделок с высокой капитализацией.

КЛЮЧЕВЫЕ КЕЙСЫ И РЕЗУЛЬТАТЫ В ЦИФРАХ:

$2.4M: Защита от имитации бренда и ликвидация посредников

- Задача/Проблема: Аудит поставщика перед закупкой 67 единиц тяжелой спецтехники выявил критический риск: завод оказался скрытым посредником без экспортных прав на бренд, что ставило под удар легальность сделки.
- Решение: Инициировал прямую эскалацию на головной концерн в КНР. Провел жесткие переговоры с владельцами бренда.
- Результат: Контракт на $1.2 млн перезаключен напрямую с вендором. Снизил цену на $37 000 на месте. На базе созданного прямого канала общий объем поставок вырос до $2.4 млн за год.

Сеть из 60+ премиальных брендов за 90 дней (Антисанкционный сорсинг)

- Задача: Экстренный поиск производителей в КНР для крупного инвестиционного холдинга (160+ предприятий в РФ).
- Решение: Провел глубокий аудит рынка, внедрил авторскую систему первичного скоринга для отсечения прокладок. За 3 месяца выстроил сеть прямых контактов с официальными дилерами тяжелого машиностроения (уровня Caterpillar, Liebherr, Bosch Rexroth).
- Результат: Обеспечил прямой доступ к дефицитным позициям в обход санкций. На переговорах выбил прямые скидки от 10% до 39%, обеспечив абсолютную прозрачность ценообразования.

Внедрение FAT: Снижение уровня брака с 50% до 0%

- Задача/Проблема: Клиент премиум-сегмента нес колоссальные убытки на рекламациях из-за низкого качества китайского производства, что блокировало выход в luxury-нишу.
- Решение: Ввел на производстве систему нулевой толерантности. Жестко стандартизировал ТЗ и внедрил протоколы FAT (Factory Acceptance Test) с полным запретом на отгрузку без моего финального аудита.
- Результат: Брак на производственной линии упал с 50% до 0%. Клиент полностью делегировал мне технические риски и сфокусировался на маркетинге, получив кратный рост прибыли без имиджевых потерь.

Yantai Ai Rui Optoelectronics Technology Co., Ltd. (Бренд Infiray) — Менеджер по развитию B2B-сетей (СНГ) 08/2022 — 11/2022

Вывод высокотехнологичного оптического оборудования на новые рынки.

- Структурировал дистрибьюторскую сеть в СНГ, заключил контракты с новыми партнерами, что дало рост продаж тепловизионного оборудования на 8% в условиях жесткой конкуренции.
- Локализовал маркетинговую стратегию для зарубежных площадок.

Hangzhou Leapchem Ltd. — Специалист по ВЭД и промышленной химии 04/2021 — 08/2021

Трансграничная торговля химическим сырьем.

- Сгенерировал и валидировал базу из 400+ B2B-лидов в СНГ.
- Увеличил экспортные объемы на 4,5%, адаптировав коммерческие предложения и цифровую инфраструктуру (сайт) под специфику русскоязычного рынка.

GRAIN.TRADE — Аналитик трансграничных стандартов (Commodities) 01/2013 — 11/2017

Аналитика и синхронизация ГОСТов РФ с национальными стандартами КНР (GB).

- Провел масштабную аналитическую работу по сведению технических регламентов для 27 видов зерновых и масличных культур.

- Фактически создал фундаментальную двуязычную базу для безопасного заключения контрактов на поставку агропромышленного сырья между странами.

ООО Ресурс — Специалист по выводу FMCG-продукции на рынок КНР 11/2014 — 06/2015

Локализация российского бренда в китайском ритейле.

- Успешно реализовал стратегию внедрения бренда (Увелка) в офлайн-сети Китая. Организовал промо-активности и выстроил цепочку сбыта на локальном уровне.

Перейти к профилю

https://globerland.com/user/260743