Евгений, 34 года

https://globerland.com/user/86692

Город проживания: Россия, Екатеринбург

Английский - свободный (свободное письменное и устное общение)
Китайский - свободный (свободное письменное и устное общение)

О себе

Прожил в Китае более 10 лет. Владение китайским на уровне носителя - HSK 6. Опыт работы в сфере переводов и переговоров различного уровня более 8 лет. Большой багаж знаний и наработок в различных отраслях и товарных группах, которые производят в Китае. Знание китайского менталитета и культурных особенностей. Работа по всей цепочке услуг, начиная от поиска поставщиков и переговоров, заканчивая контрактами, проверками качества и отгрузками.

Профессиональные навыки:

1. Наличие профильного экономического образования. Знание основ экономики, управленческого и бухгалтерского учета на предприятии, налогового и таможенного законодательства, основ банковской системы и системы международных расчетов позволяет более грамотно воспринимать и решать поставленные задачи, а так же увеличивает компетентность при работе с клиентами в сфере ВЭД.

2. Стажировки в Китайских ВУЗах больше года; Владение китайским языком на уровне HSK 6. Хорошее владение, как письменным, так и устным китайским языком, дает возможность успешно взаимодействовать с китайскими контрагентами и снижает риски недопонимания до минимума.

3. Опыт работы в Китае на должности руководителя отдела ВЭД более 3-ех лет. Опыт работы позволяет быстро и качественно выполнять поставленные задачи: поиск фабрик, продукции; ведение переговоров, составление договоров; контроль производства, контроль качества продукции; отгрузка товара, оформление транспортных документов;

Услуги

Экскурсии

Перевод устный (последовательный)

Удалённый перевод

Услуги агента

Подробное описание и стоимость услуг

Переводчик в г. Екатеринбург и Свердловской области. Цена 8-и часового дня от 130$

Образование

Высшее образование по специальности Экономика, Финансы и Кредит (Россия)

Дополнительное образование в Китайском вузе по повышению квалификации (Китай)

Опыт работы

Опыт работы 10 лет 8 месяцев

Июль 2017 — по настоящее время

6 лет

ООО ТАЙРУС

Новосибирск, www.tairus-gems.com

Директор по развитию/ Исполнительный директор. Азиатское направление

- Определение стратегии развития бизнеса компании и представление интересов в азиатском регионе. Мониторинг рынков Азии, поиск потенциальных партнеров. Подготовка и планирование участия компании в международных выставках и конференциях;
- Продвижение продукции на азиатских рынках. Заключение международных договоров и контроль исполнения сделок. Выездные командировки и ведение переговоров на местах;
- Работа с действующими клиентами. Построение качественного клиентского сервиса; контроль международных отправок, таможенное оформление;
- Разработка и оптимизация бизнес процессов. Участия в сессиях стратегического планирования;
- Разработка системы закупок, контроль и формирование склада, контроль качества товара, логистика грузов;
- Участие в разработке бюджета компании; Финансовое планирование деятельности подразделения, контроль исполнения бюджета, ведение фин отчетности и ДДС;

Достижения:
- Открытие компании на территории Гонконга, обеспечение бесперебойной работы и контроль сдачи своевременной отчетности по деятельности филиала.
- Увеличена клиентская база компании за счет привлечения клиентов из Таиланда, материкового Китая, Индии, Малайзии, Америки;
- Заключены прямые договора с ограночными производствами, административными структурами, коммерческими компаниями в представляемой отрасли, что позволило минимизировать издержки;
- Снижение издержек на международную логистику за счет усовершенствования бизнес процессов
- Организация и внедрение CRM BITRIX24 в работу компании; Организация системы премирования и расчет эффективности работы подразделений;
- Организация участия компании в азиатских выставках: материковый Китай, Гонконг, Бангкок. Представление компании на Европейской территории (выставки в Чехии и Швейцарии). Прирост клиентской базы за счет новых ювелирных компаний.

Сентябрь 2014 — июль 2018

3 года 11 месяцев

ООО ПК Альтернатива

Вологда

Представитель компании в Гуанчжоу, Менеджер ВЭД

Ведение закупок линейки товаров в Китае:
1. Ежедневный мониторинг ситуации на рынке Китая,
2. Составление прогнозов по изменению цен и конъюнктуры рынка в целом
3. Поиск поставщиков. Ведение переговоров. Составление договоров

4. Контроль качества готовой продукции. Выездные инспекции
5. Логистика по территории Китая (жд, и морские перевозки)
6. Оформление сопроводительных документов
7. Контроль сроков отгрузок и платежей

Экспорт продукции в Китай
1. Маркетинговые исследования рынка Китая
2. Изучение требований для ввоза. Регистрация продукции
3. Поиск потенциальных покупателей. Ведение переговоров
4. Составление клиентской базы
5. Ведение текущих клиентов

Сентябрь 2013 — июнь 2014

10 месяцев

Gain Dragon Group

www.gain-dragon.ru/

Менеджер ВЭД

Основные обязанности:
1. Обработка входящих запросов клиентов, поиск новых клиентов
2. Поиск товаров и производителей в Китае
3. Ведение переговоров, составление договоров
4. Контроль производства продукции, приемка качества товара
5. Расчет стоимости доставки груза, включая таможенные платежи
6. Сопровождение сделки до ее закрытия
7. Сопровождение клиентов на выставках и переговорах

Основные достижения:
1. Ведение заказа от начала до конца и контроль на всех этапах сделки.
2. Получен большой опыт работы с разными видами товаров. Наработана большая база поставщиков.

Сентябрь 2012 — сентябрь 2013

1 год 1 месяц

ООО ПХК Акцония

Екатеринбург

Внештатный менеджер ВЭД, представитель компании в Гуанчжоу

Основные обязанности:
1. Поиск фабрик по производству сувенирной продукции в провинции Гуандун по эскизам клиента. Работа с сайтами Alibaba, Baidu, TaoBao;
2. Ведение переговоров с китайскими фабриками, составление договоров;
3. Размещение заказов на фабрике, сопровождение заказов
4. Контроль производства, качества продукции;
5. Отгрузка товара, оформление транспортных документов;

Основные достижения:
1. Наработана обширная база фабрик по производству сувенирной продукции и сопутствующих товаров;
2. Установлены долгосрочные партнерские отношения с большим количеством предприятий;
3. Наработана база проверенных контрагентов по доставке грузов из Китая в Россию, таможенное оформление;
4. Отлажен производственный процесс;
5. Организация бесперебойных поставок продукции на склад клиента в установленные сроки;

Перейти к профилю

https://globerland.com/user/86692