

ВЕРШИНИН КОНСТАНТИН НИКОЛАЕВИЧ

РУКОВОДИТЕЛЬ ОТДЕЛА СНАБЖЕНИЯ | ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЕ И ПРОМЫШЛЕННОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО

Екатеринбург | работа в офисе, 5/2 | релокация не требуется | готов к выездам на объекты
+7 912 287-26-38 | k.versh@mail.ru | Telegram: @vereskoff

Доход: обсуждается на встрече



Профиль под вакансию

16+ лет в снабжении и проектных поставках для энергетики, нефтегаза и инфраструктуры; восемь из них — руководитель закупочной функции. Последние четыре года руководил отделом закупок из 10 менеджеров в России и Турции на производстве и проектных поставках для АЭС «Аккую», бюджет 100-150 млн ₽ в месяц. Шесть лет в СВЭЛ — закупки для энергетического строительства и высоковольтного оборудования. Номенклатура — металлопрокат под конструкции и опоры, электротехническое и измерительное оборудование, стальные трубы и арматура.

Сильная сторона — руковожу и покупаю сам: распределение заявок и KPI команды, переговоры с ключевыми поставщиками, договоры, контроль поставки до объекта, первичные документы и сверки. Начинал на стройке — инженер по сварке и мастер СМР на магистральных газопроводах, поэтому объект и подрядчика понимаю изнутри.

100-150 млн ₽

закупочный бюджет, в месяц

~80% ТМЦ

металлопрокат под конструкции и опоры

1 200 SKU

электротехника, СВЭЛ

10 человек

команда в России и Турции

Ключевые компетенции

Организация работы отдела снабжения, распределение заявок и KPI сотрудников; самостоятельный закуп; поиск и проверка поставщиков; запрос и анализ коммерческих предложений, тендеры, конкурентные листы; переговоры о цене, отсрочке, логистике и гарантиях; договоры поставки, контроль исполнения и доставки материалов на объект, претензионная работа; первичные документы, акты сверки, кредиторская задолженность; единая номенклатура и справочник 1С; 1С:КА → 1С:ERP, MS Excel, Word, ЭДО, Битрикс24.

Соответствие требованиям вакансии

Требование вакансии	Подтверждённый опыт
Организация работы сектора снабжения	Четыре года — руководитель отдела закупок из 10 менеджеров в России и Турции, бюджет 100-150 млн ₽ в месяц; KPI сотрудников — качество, сроки, оборачиваемость — разбирались еженедельно. В АЛЬМЕТА создал закупочную функцию с нуля: структура, подбор и обучение команды.
Равномерное распределение заявок между сотрудниками	80% заявок шло из ПТО без единой номенклатуры и привязки к объектам — за два месяца с техслужбами и АСУ создали справочник 1С: дубли –10-15%, запас –25%. Чистые заявки с привязкой к объекту — основа ровной загрузки менеджеров.
Самостоятельный закуп, переговоры с ключевыми поставщиками	Ключевых поставщиков вёл лично: прямые контракты с заводами КНР и Турции в обход трейдеров — около 2,6 млн USD в год. На поставках для АЭС «Аккую» затраты снижены на 10-15%, сроки — на 15-20%.
Заключение договоров, контроль поставки материалов на объект	Договоры, контроль сроков, платежей и документов — с 2009 года; логистика запчастей на объекты «Тюментрансгаз». Завод задержал прокат на три недели: закупил 20 тн у трейдера, производство не встало, ~4 000 USD компенсировано скидкой.
Металлоконструкции	Металлопрокат под конструкции и опоры — около 80% производственных ТМЦ в ИНСЕТКОМ; сравнение ГОСТ и EN, унификация толщин, выход на заводы — полная стоимость металла по категории –60%. Специалист сварочного производства II уровня.
Кабельная продукция, кабельные лотки	В СВЭЛ (энергетическое строительство, высоковольтное оборудование) — около 1 200 SKU электротехнического и измерительного оборудования и материалов. Кабель и лотки отдельной категорией не вёл — рынок Екатеринбурга разберу с первой недели.
Строительные материалы	Мастер СМР на строительстве магистральных газопроводов; ~500 SKU запчастей для техники Hitachi и Komatsu на объектах; климатическое оборудование 30-40 единиц в месяц. Общестроительные материалы основной категорией не были.
Опытный пользователь 1С, Word, Excel	1С от ранних версий до 1С:КА; с 2026 — переход на 1С:ERP с ответственностью за номенклатуру и мастер-данные. Excel продвинутый: сводные таблицы, формулы, макросы. Word, ЭДО; Битрикс24 внедрял сам.

ООО «ИНСЕТКОМ»

май 2022 - июнь 2026

Руководитель отдела закупок | промышленное производство, проектные поставки для АЭС «Аккую»

- Руководил командой из 10 менеджеров закупок в России и Турции; бюджет 100-150 млн ₽ в месяц. KPI отдела — качество, сроки, оборачиваемость и затоваривание.
- Вёл металлопрокат как основную категорию — около 80% производственных ТМЦ, конструкции и опоры. Техническое сравнение ГОСТ и EN, согласование с заказчиком и проектными институтами, тендер и унификация толщин с выходом на заводы: полная стоимость металла до склада снизилась примерно на 60% по категории.
- Прямые контракты с заводами КНР в обход трейдеров: стальные трубы, трубопроводная арматура и фасонные изделия — 100-150 тн ежеквартально; климатическое оборудование — 30-40 единиц в месяц; всего около 2,6 млн USD в год. По проекту АЭС «Аккую» затраты снижены на 10-15%, сроки поставки — на 15-20%.
- Навёл порядок в заявках и номенклатуре: 80% заявок ПТО шло без единых параметров и привязки к объектам — за два месяца с техслужбами и АСУ создали справочник 1С; запас -25%, удельные затраты -10%, дубли -10-15%.
- Разработал сквозную схему ПТО → закупки → производство → СТК → склад → логистика → договорной отдел → монтаж; после аудита СМК — аналитическая записка и редакция положения о закупках. Расширил базу поставщиков в санкционных условиях.
- С 2026 — переход 1С:КА → 1С:ERP: требования к номенклатуре и мастер-данным; Claude Code и Codex для анализа.

Цифровые инструменты: 1С:КА → 1С:ERP; Excel (сводные таблицы, макросы); ЭДО; Claude Code; Codex.

Группа «ЛАБОРАТОРИЯ МЕТАЛЛОГРАФИИ» / АЛЬМЕТА

май 2018 - апрель 2022

Маркетолог-аналитик → руководитель продаж → руководитель проектов → коммерческий директор

- Создал функцию закупок с нуля: структура, подбор и обучение команды, учёт поступления и списания материалов, ревизии склада, поиск поставщиков, тендерные процедуры и таможенное оформление.
- Управлял планами закупок, бюджетированием, нормативами запасов, затратами хранения и логистики, договорной работой, дебиторской задолженностью и KPI подразделений; внедрил и администрировал CRM Битрикс24.

Цифровые инструменты: 1С 8; Excel, включая макросы; CRM Битрикс24.

ООО «РЕСОТЕ»

июнь 2016 - май 2018

Менеджер по продажам | промышленное оборудование и комплексные поставки

- Искал поставщиков оборудования и материалов в России, Европе и Азии напрямую у производителей; считал стоимость и рентабельность заказов, логистику и таможенную. Опыт по обе стороны сделки — вижу запас в цене коммерческого предложения.

Цифровые инструменты: amoCRM; 1С; Excel; электронные каталоги поставщиков.

ОАО «Группа компаний СвердловЭлектро» (СВЭЛ)

ноябрь 2010 - июнь 2016

Ведущий менеджер закупок | энергетическое строительство и высоковольтное оборудование

- Вёл закупочную базу около 1 200 SKU — электротехническое и измерительное оборудование, технологическая оснастка, инструмент и материалы для высоковольтного производства; развивал базу поставщиков в России и за рубежом, технический аудит, переговоры, договоры, контроль сроков, платежей и комплектности документов, логистика.

Цифровые инструменты: 1С; Excel; электронные базы поставщиков.

Ранее: Группа «СТРОЙИНВЕСТ» / Урало-сибирская РТК, январь 2009 - ноябрь 2010 — инженер по сварке, мастер СМР → ведущий менеджер отдела снабжения, строительство объектов нефтегазовой отрасли: сопровождение сварки труб магистральных газопроводов, бригада 6 человек; затем около 500 SKU запчастей Hitachi и Komatsu на объектах ремонта газопровода «Тюментрансгаз» — поставщики, договоры, логистика на объекты, бюджет отдела, контроль платежей и товаросопроводительных документов.

Образование и языки

2004 — Уральский профессиональный инженерно-педагогический университет, высшее: менеджмент в электроэнергетике и электротехнологиях. 2020 — Высшая экономическая школа, Екатеринбург: «Построение системы продаж». 1994 — техник-технолог авиастроения. 2009 — Уральский аттестационный центр: специалист сварочного производства, II уровень.

AutoCAD, SolidWorks, КОМПАС-3D — для прикладных задач. Языки: русский — родной; английский — B1. Права B, C; личный автомобиль.