

# СЕРГІЙ ГРИЦИНА

## ДИРЕКТОР ІЗ ЗАКУПІВЕЛЬ



Тел.: +38 050 478 89 67

E-mail: [svoysergey@gmail.com](mailto:svoysergey@gmail.com)

Проживання: Дніпро, Україна  
Готовність віддалені або релокаційні формати

Вік: 52

### ПРО МЕНЕ

Досвідчений Директор із закупівель із 25+ роками практики у промислових компаніях та групах бізнесів. Побудував закупівельну функцію у групі «VESCO», здійснив повну трансформацію моделі закупівель — від операційного постачання до стратегічних та категорійних закупівель. Експертиза у цифровізації, інтеграції процесів, бюджетуванні, управлінні ризиками та розвитку команд. Успішно керував закупівельними бюджетами **50+ млн \$**. Маю глибокий досвід роботи з технічними категоріями, CAPEX/OPEX, сировиною, сервісами та підрядними роботами.

### ДОСВІД РОБОТИ

#### НАЧАЛЬНИК ВІДДІЛУ → ЗАМ ГЕН ДИРЕКТОРА ПО ПОСТАЧАННЮ → ДИРЕКТОР ІЗ ЗАКУПІВЕЛЬ

03.2013-теперішній час

#### ГРУПА КОМПАНІЙ «ВЕСКО» УКРАЇНА (VESCO/UMGi/SCM)

(гірничодобувна промисловість (білотільні пластичні глини, пісок). Бюджет закупівель: 56+ млн \$, Штат: 2200+, безпосереднє підпорядкування: 21, оперативне підпорядкування – 15

#### Стратегічні результати

- Побудував закупівельну функцію: політики, методики, процеси, регламенти.
- Запустив **категорійний менеджмент (11+ категорійних стратегій)** → зниження витрат, підвищення прозорості.
- Впровадив **ТСО-підхід** для ключових категорій.
- Реалізував модель управління закупівельними ризиками.

#### Цифровізація та процеси

- Інтеграція закупівель у **1С УПП, 1С WorkFlow (повний цикл)**: планування → тендер → контракт → склад → бухгалтерія.
- Запуск електронної **тендерної платформи APS** → прозорість, конкуренція, повна аналітика, аудитний слід.
- Модернізація складу ПММ (**3,7+ млн грн інвестицій**).

#### Фінансовий вплив

- Оптимізація запасів на **1,5+ млн \$**.
- Продаж неликвідів на **2,8+ млн \$\рік**
- Підвищення ефективності закупівельних процесів → економія → скорочення циклу закупівлі.

#### Організаційний розвиток

- Цільова оргструктура закупівель групи компаній.
- Організован Тендерний відділ (7+працівників)
- Впровадження грейдингової системи, KPI, індивідуальних планів розвитку.
- Інтеграція закупівель Часівоярського вогнетривного комбінату та Рутекс Керам у групу.
- Організовано складське господарство(релокація бізнесу: **5 ск + 6 мз, 180+ ед ТЗ, 1,0 +млн\$ ТМЦ** )

## ОСВІТА

1990-1996р.р.

**Донбаська державна машинобудівна академія**

- Інженер-економіст (економіка підприємства)
- Інженер-металург (ливарне виробництво)

## КЛЮЧОВІ КОМПЕТЕНЦІЇ

**Стратегічні:** Закупівельна стратегія, Категорійний менеджмент, TCO, Supplier Management, Risk Management

**Операційні:** 1С УПП, 1С WorkFlow, тендерні процедури, APS, оптимізація складів

**Лідерські:** трансформації, коучинг, побудова команд, управління змінами

**Менеджмент:** планування, бюджетування, процесний менеджмент, KPI, грейдінг

## НАВЧАННЯ ТА РОЗВИТОК

- Переговори: Translab Group, Школа красноречия, IPSM, Артур Мартиросян, Альона Курамшина
- Лідерство та управління командами: Альпіна, Dojo Leadership, Development Training & Consulting, Talent Q, NewRealGoal, Школа оцінювача, Emotional Intelligence School
- Категорійний менеджмент: House of Knowledge, IPSM, Маріна Трепова, Альона Курамшина
- Управління ризиками ланцюга постачання: IPSM, Маріна Трепова, Альона Курамшина
- Управління проектами, Новий тренінг
- Управління постачальниками, Школа закупок, Альона Курамшина

## ІНЖЕНЕР ПО МАРКЕТИНГУ→НАЧАЛЬНИК ВІДДІЛУ ЗАКУПІВЛІ СИРОВИНИ

03.2000-12.2012

**ВАТ «Мегатекс» м.Костянтинівка, Донецька обл.**

*(Сировина, сплави, виробництво батарей, переробка вторсировини.)*

### Основний внесок

- Забезпечив безперервну поставку сировини та матеріалів.
- Побудував **4 філії** заготівельної мережі.
- Розробив та впровадив систему приймання сировини (нетто/брутто/вологість).
- Система складського обліку в **1С УПП**.
- Запуск **ISO 9001:2000**.

## ЗАСНОВНИК - ЕКОНОМІСТ

02.1999-03.2000

**КП «Спортивний клуб «Барс», м.Костянтинівка, Донецька обл.**

*(торгівля будівельними матеріалами та продуктами харчування)*

Реалізовано відкриття та існування комерційного підприємства(закупівля, продаж, бух. облік)

## КОМЕРЦІЙНИЙ АГЕНТ→ В О НАЧАЛЬНИКА ВІДДІЛУ ПРОМБУДМАТЕРІАЛІВ

05.1996-01.1999

**ППКП «Терра», м.Костянтинівка, Донецька обл.**

*(приватне комерційне підприємство, безпосереднє підпорядкування: З)*

Реалізовано проект стратегічного інвестування Костянтинівського вогнетривкого заводу.

Реалізовано проект погашення заборгованості підприємств за споживчий газ енергетичним компаніям(ISD та ЄЕСУ)  
Впровадив забезпечення зовнішньо-економічної діяльності