



Resume

Shevliuk Vitaliy Vitaliyvich

45 years old (14th October 1976) · Male · Kiev, not ready to relocate · Ready for business trips

I was born at Lutsk town of Volyn region in 14.10.1976 year. Ukrainian citizen.

My address: Kiev region, Obuchov town, Mira str.14, flat num 11. (It situated 40 km far from Kiev).

Phone: mob. +38-096-409-1131

E-mail: vitaliy.shevliuk@gmail.com

I am married. I have a daughter.

Desired salary, position and business area:

Proper remuneration

Additionally I would like to have the annual bonus system according to KPI achievements.

- Aftermarket sales
- Commercial aftermarket
- Spare parts
- Service

Automotive business, agriculture machinery, construction equipment

Full time schedule

Education:

1993 – 1998 years

Higher

«Ukrainian transports university», Kiev
Faculty: Automobiles and motor business
Specialty: Engineer – mechanic
Holder of a master's degree;

Qualification upgrade/ courses

- 2020 — Agro Tractors S.p.A. Italia, Fabbrico, Business Meeting Spare Parts and MKT Communications Projects McCormick
- 2019 — Agrimatco-Belarus, Minsk, Global Machinery Unit Meeting

- 2017 — Agrimatco-Ukraine, Kiev, TNG Guarantee
- 2013 — John Deere International, Kiev, The Navigators
- 2012 — John Deere International, Mannheim, Zweibrucken, teacher of agroschool of UCAB
- Till 2011 — Volvo Truck. Moscow, St Petersburg, Kiev, Goteborg, Umea, Stockholm, Amsterdam, Belgrade, Selling Aftermarket program, National aftermarket sales leader
- 2011 — Ziglar USA, See You at the Top. The Flea Trainer
- 2007 — Volvo Truck, Accelerate aftermarket sales
- 2007 — CTC Kiev. Train the trainers

Work experience:

08.2020 – 05.2022

PJSC Agrimatco-Ukraine

Specialist in methods of expanding the market for spare parts

1. Keeping the healthy stock of JCB, JACTO, SULKY, MCCORMICK, RAUCH, ERMO, SOLCERA spare parts.
2. Budget creation for annual business plan, both purchase and sales goals setup for spare parts department. Price creation and implementation according to approved GP. Planning and initiate the purchase process. All relations with foreign and domestic suppliers regarding dedicated business field.
3. Competitors price analyzing, sales reports, cash flows forecast.
4. Administration of data base in 1C, more than 400 000 articles
5. Control and assure the compensation of warranty expenses by either credit notes or deliver spare parts of free of charge condition
6. Work with key customers: seeking, attracting, meetings, persuading, deal

08.2017 – 08.2020

PJSC Agrimatco-Ukraine

Head of spare parts department

7. Main responsibilities are to hold the robust stock of JCB, JACTO, SULKY, MONOSEM, SITREX spare parts.
8. Budget creation, both purchase and sales goals setup for spare parts and service department. Price creation and implementation according to GP. Initiate the purchase process. All relations with suppliers regarding dedicated business fields.
9. Market analyzing, sales reports, cash flows forecast.
10. Sales team development, contribution in marketing as exhibition, field days participation. Overall leading the spare parts business area.

02.2014 – 06.2017

Auto distribution Cargo Parts

Project manager / head of Agriculture department

Responsibility:

11. Launch a new field of business, the non OE spare parts sales for agriculture machines
12. The spare parts market analyze, design, follow up the strategy
13. Project budget creation, representation, performing
14. Attract new suppliers, communications, product range developing
15. The sales team creation, find and hire right people
16. Organize and control systematic work with customers base CRM

17. Contribution at the stock development (new brands, product, assortment)
18. Control the price policy, spare parts availability, turnover rate
19. Marketing: exhibitions, advertising, promotion
20. Sales plan creation, representation, executing
21. Key account management
22. Lead and develop the agriculture business

11.2011 – 02.2014

**John Deere Ukraine, rep office
Parts marketing representative**

Responsibility:

1. Custom bonded warehouse spare parts project: Agreements, orders, invoices, inventory, process
2. Annual Dealer Business Plan: goals, participation, visits, reports
3. Dealers parts orders logistic support availability, case support, delivery assistance
4. Customers complains and inquiry's support; coordination, reaction, reply, follow up
5. Merchandise support; conversation with suppliers, logistic and custom process assistance
6. Dealers trainings and dealers event support, implementation, development
7. Demonstrations and exhibitions preparation, advertising and representation
8. Website developments
9. Analytics and market comparison
10. Price evaluation and adjustment
11. Commercial offers and active sales
12. dealer network stock optimization and inventory

01.2008 – 11.2011

**Volvo Ukraine LLC
National Commercial Aftermarket Product and Sales
Manager**

Responsibility:

1. The main task is genuine products and service support, commercial campaigns preparation
2. The marketing support all kind of commercial aftermarket issues and bridging between aftermarket technicians and marketing department.
3. The Volvo Service Planning Program: promotion and administration
4. The "Incentive program" - dealers motivation and bonus system administration(spare parts sales)
5. Service Contracts Program. The overall responsibility for coordination sales, support, follow-up and marketing of Service contracts products. The bridge between aftermarket and the sales force
6. Software sales administration and Volvo telematics "Dynafleet" system support
7. Key customers support
8. Executive of the aftermarket manager and based on his (the aftermarket manager's) requirements having the formal and legal authority to organize, lead, manage and develop his line of business and to take those steps and contacts internally and externally that are needed for an adequate fulfillment of the assignment given by the aftermarket manager.

10.2005 – 01.2008

**Volvo Ukraine LLC
Traveling after market salesman**

05.2001 – 10.2005

**Volvo Ukraine LLC
Service receptionist**

04.2000 – 05.2001

**International transport company «Raduga»
Fleet manager**

10.1999 – 04.2000	International transport company «Raduga» Truck driver
08.1999 – 10.1999	International transport company «Raduga» The third of category Mechanic
01.1999 – 08.1999	Private entrepreneur company «Rika», Obukhov The shop Manager
08.1998 – 01.1999	JSC «Obukhov's Agriculture techniques» Fleet engineer of exploitation and safety run

Testimonial:

- Volvo Ukraine LLC, Vyrvich Boris, aftermarket director
- John Deere Ukraine Peter Krimm (country manager)
- John Deere Ukraine, Igor Kutovoy, country manager
- Autodistribution, Konstantin Kazimirenko, general director
- PJSC Agrimatco-Ukraine, Kholod Aleksandr, director

Additionally information: Drivers license (B, C, E categories).
Own private car.
English – fluently.
Ukrainian, Russian – fluently.

Key skills:

Experience in aftermarket marketing, commercial, sales, service, spare parts and distribution.
Good communication skills in writing and orally. The strong believe in Customer focus.
Ability to manage and drive a wide range of diverse issues within the after market field.
Good PC-knowledge and in IS/IT procedures and systems within the after market operation.
Own car. Driver experience 20 years B/C/E categories.

My point is: I am reliable employee. I am working with honesty and thinking not only about less work much money. Despite of the difficult I am able to get the result instead of complain to the manager.

My portfolio:



TIME WELL SPENT



DIPLOMA

Vitalij Shevlyuk

has successfully completed the following courses:

- Save time by following the e-mail efficiency guidelines
- Arrange efficient meetings
- Easiest way to find information within the Volvo Group
- Attend efficient meetings
- A quick way to get quick answers

Date: 2009-04-17

VOLVO

VOLVO GROUP WORLDWIDE



Certificate

This Certificate has been issued to

Mr. Vitalij Shevlyuk
Volvo Ukraine LLC

in recognition of his participation in the
Mercuri International course

Accelerate Aftermarket
Find the Customer

11.11.2006

Course content:

- How to increase pro-active sales
- Where/How to find new potentials
- Customer Pyramid
- Share of Business model
- Introduction to Customer Plan

Consultant:

Mercuri International Ukraine

TAKING SALES
TO A HIGHER LEVEL

DIPLOMA

Курс: «Активного обучения»

Vitalij Shevlyuk
завершены следующие модули из
курса по безопасности Volvo Group Aware:

- ☒ Основные положения по информационной безопасности пользователя
- ☒ На Вашем рабочем месте
- ☒ За пределами Вашего рабочего места



http://www3.volvo.com/ru/portal/external_jsp/aworsh/diploma_ru.jsp?tridest=5... 24.12.2010



Certificate

This Certificate has been issued to

Mr. Vitalij Shevlyuk
Volvo Ukraine LLC

in recognition of his participation in the
Mercuri International course

**Accelerate Aftermarket
Service Sales**

09-10.12.2009

Course content:

- The Volvo EUD Planning Process
- 6-Step Sales Process
- Questioning technique
- Feature/Advantage/Benefit model
- Dealing with Objections
- Advice Selling Service

Consultant

Mercuri International Ukraine

TAKING SALES
TO A HIGHER LEVEL



Certificate

This Certificate has been issued to
Mr. Vitalij Shevlyuk
Volvo Ukraine LLC
in recognition of his participation in the
Mercuri International course

Accelerate Aftermarket Vehicle Service and Repair

12-19.2007

Course content:

- Effective teamwork
- How can we make sure we do it right the first time
- Advice linked to changed customer expectation
- Vehicle service and repair workflow
- The communication chain
- Advice for improved teamwork

Consultant:

Mercuri International Ukraine

TAKING SALES
TO A HIGHER LEVEL



Certificate

This Certificate has been issued to
Mr. Vitalij Shevlyuk
Volvo Ukraine LLC
in recognition of his participation in the
Mercuri International course

Accelerate Aftermarket Planning

21-22.04.2007

Course content:

- Benefits of professional pre-planning
- Introduction of Key Performers Indicators
- Key areas of planning
- How to plan work in dealership Demand/Supply
- Proactive preplanning and usage of VOSP

Consultant:

Mercuri International Ukraine

TAKING SALES
TO A HIGHER LEVEL



CEP BMC

КАЧЕСТВЕННЫЙ СЕРВИС В РАССРОЧКУ

[illegible]

2013-14-15-16-17-18-19-20-21-22-23-24-25-26-27-28-29-30-31-32-33-34-35-36-37-38-39-40-41-42-43-44-45-46-47-48-49-50-51-52-53-54-55-56-57-58-59-60-61-62-63-64-65-66-67-68-69-70-71-72-73-74-75-76-77-78-79-80-81-82-83-84-85-86-87-88-89-90-91-92-93-94-95-96-97-98-99-100-101-102-103-104-105-106-107-108-109-110-111-112-113-114-115-116-117-118-119-120-121-122-123-124-125-126-127-128-129-130-131-132-133-134-135-136-137-138-139-140-141-142-143-144-145-146-147-148-149-150-151-152-153-154-155-156-157-158-159-160-161-162-163-164-165-166-167-168-169-170-171-172-173-174-175-176-177-178-179-180-181-182-183-184-185-186-187-188-189-190-191-192-193-194-195-196-197-198-199-200-201-202-203-204-205-206-207-208-209-210-211-212-213-214-215-216-217-218-219-220-221-222-223-224-225-226-227-228-229-230-231-232-233-234-235-236-237-238-239-240-241-242-243-244-245-246-247-248-249-250-251-252-253-254-255-256-257-258-259-260-261-262-263-264-265-266-267-268-269-270-271-272-273-274-275-276-277-278-279-280-281-282-283-284-285-286-287-288-289-290-291-292-293-294-295-296-297-298-299-300-301-302-303-304-305-306-307-308-309-310-311-312-313-314-315-316-317-318-319-320-321-322-323-324-325-326-327-328-329-330-331-332-333-334-335-336-337-338-339-340-341-342-343-344-345-346-347-348-349-350-351-352-353-354-355-356-357-358-359-360-361-362-363-364-365-366-367-368-369-370-371-372-373-374-375-376-377-378-379-380-381-382-383-384-385-386-387-388-389-390-391-392-393-394-395-396-397-398-399-400-401-402-403-404-405-406-407-408-409-410-411-412-413-414-415-416-417-418-419-420-421-422-423-424-425-426-427-428-429-430-431-432-433-434-435-436-437-438-439-440-441-442-443-444-445-446-447-448-449-450-451-452-453-454-455-456-457-458-459-460-461-462-463-464-465-466-467-468-469-470-471-472-473-474-475-476-477-478-479-480-481-482-483-484-485-486-487-488-489-490-491-492-493-494-495-496-497-498-499-500-501-502-503-504-505-506-507-508-509-510-511-512-513-514-515-516-517-518-519-520-521-522-523-524-525-526-527-528-529-530-531-532-533-534-535-536-537-538-539-540-541-542-543-544-545-546-547-548-549-550-551-552-553-554-555-556-557-558-559-560-561-562-563-564-565-566-567-568-569-570-571-572-573-574-575-576-577-578-579-580-581-582-583-584-585-586-587-588-589-590-591-592-593-594-595-596-597-598-599-600-601-602-603-604-605-606-607-608-609-610-611-612-613-614-615-616-617-618-619-620-621-622-623-624-625-626-627-628-629-630-631-632-633-634-635-636-637-638-639-640-641-642-643-644-645-646-647-648-649-650-651-652-653-654-655-656-657-658-659-660-661-662-663-664-665-666-667-668-669-670-671-672-673-674-675-676-677-678-679-680-681-682-683-684-685-686-687-688-689-690-691-692-693-694-695-696-697-698-699-700-701-702-703-704-705-706-707-708-709-710-711-712-713-714-715-716-717-718-719-720-721-722-723-724-725-726-727-728-729-730-731-732-733-734-735-736-737-738-739-740-741-742-743-744-745-746-747-748-749-750-751-752-753-754-755-756-757-758-759-760-761-762-763-764-765-766-767-768-769-770-771-772-773-774-775-776-777-778-779-780-781-782-783-784-785-786-787-788-789-790-791-792-793-794-795-796-797-798-799-800-801-802-803-804-805-806-807-808-809-810-811-812-813-814-815-816-817-818-819-820-821-822-823-824-825-826-827-828-829-830-831-832-833-834-835-836-837-838-839-840-841-842-843-844-845-846-847-848-849-850-851-852-853-854-855-856-857-858-859-860-861-862-863-864-865-866-867-868-869-870-871-872-873-874-875-876-877-878-879-880-881-882-883-884-885-886-887-888-889-890-891-892-893-894-895-896-897-898-899-900-901-902-903-904-905-906-907-908-909-910-911-912-913-914-915-916-917-918-919-920-921-922-923-924-925-926-927-928-929-930-931-932-933-934-935-936-937-938-939-940-941-942-943-944-945-946-947-948-949-950-951-952-953-954-955-956-957-958-959-960-961-962-963-964-965-966-967-968-969-970-971-972-973-974-975-976-977-978-979-980-981-982-983-984-985-986-987-988-989-990-991-992-993-994-995-996-997-998-999-1000-1001-1002-1003-1004-1005-1006-1007-1008-1009-1010-1011-1012-1013-1014-1015-1016-1017-1018-1019-1020-1021-1022-1023-1024-1025-1026-1027-1028-1029-1030-1031-1032-1033-1034-1035-1036-1037-1038-1039-1040-1041-1042-1043-1044-1045-1

Continuing to work in Africa, the company is currently in the process of setting up a new office in the capital of the country, which is expected to be completed by the end of the year. The company is also planning to expand its operations to other parts of the continent.

செவ்வாய், செவ்வாய் நகரம்

[illegible]

Тамат өнімдері өзінен алынатын қызыл бояғыштардың негізін құрайды. Мәселен, қызыл бояғыштардың ең танымалы – каротиноидтар. Каротиноидтар – өсімдіктерде және кейбір жануарларда кездесетін органикалық пигменттер. Олардың негізгі функциясы – өсімдіктерде фотосинтез процесінде энергияны жинақтау. Каротиноидтардың ең танымалы – каротин, ол қызыл және сары бояғыштардың негізін құрайды. Каротиноидтардың қызыл бояғышқа айналуына қызыл бояғыштың негізін құрайды. Каротиноидтардың қызыл бояғышқа айналуына қызыл бояғыштың негізін құрайды.

Достоинством этих конструкций является то, что они не имеют сложной формы, а следовательно, не требуют сложной технологии изготовления. Кроме того, они имеют высокую прочность и жесткость, что позволяет использовать их в качестве несущих элементов конструкции.

For many, the experience of a storm is a terrifying one, and the fear of a storm is a common theme in many of the world's great stories. In the Bible, the story of Noah's Ark is a classic example of a storm story. In the story, Noah is warned by God that a great flood is coming, and he is given the task of building an ark to save his family and the animals. The story is a powerful reminder of the power of God and the importance of faith.

Quali vantaggi si ottiene da un'analisi di questo tipo? In sostanza si ottiene un'immagine globale più completa delle attività aziendali, che consente di individuare le carenze e le criticità, di valutare le risorse e di pianificare le attività. In sintesi, si ottiene una visione d'insieme delle attività aziendali, che consente di individuare le carenze e le criticità, di valutare le risorse e di pianificare le attività.

ЦЕНТРОН — ЭКОЛЕЖИ СТАНДАРТИ
 ЦЕНТРОН-информационна агенция за европейски стандарти
 и европейски норми. Обслужва българските фирми, които
 са членове на европейските стандартизационни организации.

doi:10.1017/S0022292407003417

[illegible]

Самостоятельно разработать и внедрить программу по снижению уровня загрязнения окружающей среды, связанную с деятельностью предприятия, не представляется возможным. Поэтому необходимо сотрудничество с органами государственной власти, общественными организациями, а также с населением. В настоящее время в области экологического менеджмента активно развивается практика сертификации систем менеджмента. Сертификат выдается на основании успешного прохождения аудита, проводимого независимой организацией. Сертификат подтверждает соответствие системы менеджмента предприятия требованиям стандарта.

KIMURA-NEI

использования системы ГИС. В системе ГИС информация об объектах представлена графически в виде точек, линий, полигонов, представляющих различные элементы инфраструктуры, такие как здания, дороги, линии электропередач, водные объекты и т.д. В системе ГИС также хранятся данные о характеристиках объектов, такие как площадь, объем, стоимость и т.д. В системе ГИС также хранятся данные о пространственном распределении объектов, такие как координаты, высота, глубина и т.д. В системе ГИС также хранятся данные о временном распределении объектов, такие как дата создания, дата обновления и т.д. В системе ГИС также хранятся данные о принадлежности объектов к определенным категориям, таким как тип здания, тип дороги, тип линии электропередачи и т.д. В системе ГИС также хранятся данные о взаимосвязях между объектами, такие как смежность, принадлежность и т.д. В системе ГИС также хранятся данные о состоянии объектов, такие как состояние здания, состояние дороги, состояние линии электропередачи и т.д. В системе ГИС также хранятся данные о движении объектов, такие как траектория движения, скорость движения и т.д. В системе ГИС также хранятся данные о воздействии объектов на окружающую среду, такие как уровень шума, уровень загрязнения и т.д. В системе ГИС также хранятся данные о воздействии окружающей среды на объекты, такие как уровень радиации, уровень загрязнения и т.д. В системе ГИС также хранятся данные о воздействии объектов на здоровье человека, такие как уровень шума, уровень загрязнения и т.д. В системе ГИС также хранятся данные о воздействии окружающей среды на здоровье человека, такие как уровень радиации, уровень загрязнения и т.д. В системе ГИС также хранятся данные о воздействии объектов на экономику, такие как уровень шума, уровень загрязнения и т.д. В системе ГИС также хранятся данные о воздействии окружающей среды на экономику, такие как уровень радиации, уровень загрязнения и т.д. В системе ГИС также хранятся данные о воздействии объектов на культуру, такие как уровень шума, уровень загрязнения и т.д. В системе ГИС также хранятся данные о воздействии окружающей среды на культуру, такие как уровень радиации, уровень загрязнения и т.д. В системе ГИС также хранятся данные о воздействии объектов на общество, такие как уровень шума, уровень загрязнения и т.д. В системе ГИС также хранятся данные о воздействии окружающей среды на общество, такие как уровень радиации, уровень загрязнения и т.д. В системе ГИС также хранятся данные о воздействии объектов на природу, такие как уровень шума, уровень загрязнения и т.д. В системе ГИС также хранятся данные о воздействии окружающей среды на природу, такие как уровень радиации, уровень загрязнения и т.д. В системе ГИС также хранятся данные о воздействии объектов на климат, такие как уровень шума, уровень загрязнения и т.д. В системе ГИС также хранятся данные о воздействии окружающей среды на климат, такие как уровень радиации, уровень загрязнения и т.д. В системе ГИС также хранятся данные о воздействии объектов на биосферу, такие как уровень шума, уровень загрязнения и т.д. В системе ГИС также хранятся данные о воздействии окружающей среды на биосферу, такие как уровень радиации, уровень загрязнения и т.д. В системе ГИС также хранятся данные о воздействии объектов на космос, такие как уровень шума, уровень загрязнения и т.д. В системе ГИС также хранятся данные о воздействии окружающей среды на космос, такие как уровень радиации, уровень загрязнения и т.д. В системе ГИС также хранятся данные о воздействии объектов на Вселенную, такие как уровень шума, уровень загрязнения и т.д. В системе ГИС также хранятся данные о воздействии окружающей среды на Вселенную, такие как уровень радиации, уровень загрязнения и т.д.

[illegible]

DIRECTOR OF INVESTIGATION

Prima di essere impiegata è stata sottoposta a una serie di test di laboratorio per verificare la sua resistenza a temperature superiori a 100°C e a pressioni superiori a 100 bar. Il risultato è stato positivo: il nuovo materiale ha superato tutti i test con successo.

[illegible]

Il presente studio ha l'obiettivo di valutare l'efficacia di un programma di educazione sanitaria per la prevenzione della malaria in una popolazione a rischio di malaria in un'area endemica.

CONCLUSIONS AND RECOMMENDATIONS

Copyright © 2007 by The McGraw-Hill Companies, Inc.

As a result, the authors conclude that the use of a single, standardized, and validated instrument to measure the same construct across different studies is essential for the development of a meta-analysis. The authors also note that the use of a single, standardized, and validated instrument is essential for the development of a meta-analysis.

В заключение хотелось бы отметить, что в настоящее время в России наблюдается тенденция к снижению роли государства в экономике. Это связано с тем, что государство не может эффективно управлять экономикой. Поэтому необходимо создать условия для развития частного сектора экономики.

Alcune fotografie di



Плавность руля, немного заметный и вот уже выходящий за пределы Еуро-2 на вполне законных основаниях превращается в автомобиль класса Еуро-3. Но такое дано не каждому. Наделять грузовики способностью к чудесному превращению умеют не все специализированные сервисные станции.

Volvo-Украина



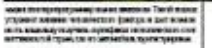
научно-исследовательского института или университета. Мысль о том, что можно не учить, а воспитывать, не была новой. Но именно в этот период она получила широкое распространение. Многие педагоги считали, что воспитание — это не только обучение, но и формирование личности. Поэтому они стремились к тому, чтобы их ученики не только знали, но и умели, и чувствовали. Это привело к созданию новых педагогических систем, которые ставили во главу угла не только знания, но и развитие личности ребенка.

Второй этап — это разработка и реализация проекта. В этот период необходимо определить, какие ресурсы будут использованы, и как они будут распределены. Также важно определить, какие задачи будут выполнены, и в какой последовательности. Это позволит избежать путаницы и обеспечить выполнение проекта в срок.

Видео-записи, сделанные в течение 1998 года, показывают, что в течение 1998 года в ЧВК "Альфа" работало около 40 человек. В период с января по июль 1998 года в ЧВК "Альфа" работало около 40 человек. В период с июля по октябрь 1998 года в ЧВК "Альфа" работало около 40 человек. В период с октября по декабрь 1998 года в ЧВК "Альфа" работало около 40 человек.

...под калорифером, в котором находится теплоноситель, который нагревается. По теплому теплоносителю тепло передается в радиаторы, которые в свою очередь нагревают воздух в комнате. В радиаторе теплоноситель охлаждается и возвращается в котел. В котле теплоноситель нагревается и снова подается в радиаторы. Таким образом, теплоноситель циркулирует по системе, нагревая воздух в комнате.

Сторона, що пропонує новий спосіб вивчення історії, не може залишитися в Україні, де, на жаль, немає ніяких умов. Я гадаю, це й була причина. Це можна бачити й в інших істориків, які приїжджали до нас з інших країн. Вони не могли залишитися в Україні, тому що в нас не було умов для їхнього життя. Вони не могли залишитися в Україні, тому що в нас не було умов для їхнього життя.



Технологический университет, который является не только учебно-научным, но и производственным предприятием. В университете созданы все условия для реализации образовательных программ. Студенты университета имеют возможность заниматься научными исследованиями и разработками в области нанотехнологий.

Получив образование в университете, студенты могут продолжить образование в магистратуре или докторантуре. Студенты университета также могут заниматься научными исследованиями и разработками в области нанотехнологий. Студенты университета могут также заниматься научными исследованиями и разработками в области нанотехнологий.

В университете созданы все условия для реализации образовательных программ. Студенты университета имеют возможность заниматься научными исследованиями и разработками в области нанотехнологий.

Культурно-просветительная деятельность в 1930-е гг. была направлена на формирование массового сознания, на создание единого культурного пространства. В этот период активно развивалась система народного образования, создавались новые культурные учреждения, проводились массовые культурные мероприятия. Важную роль в этом процессе играли писатели, поэты, художники, музыканты, которые создавали произведения, отражающие жизнь и борьбу советского народа. В этот период также активно развивалась система народного образования, создавались новые культурные учреждения, проводились массовые культурные мероприятия. Важную роль в этом процессе играли писатели, поэты, художники, музыканты, которые создавали произведения, отражающие жизнь и борьбу советского народа.

Keywords: TQM; organizational learning; innovation; performance; competitive advantage



Flea Training Certificate

It is hereby certified by the world's foremost authority on fleas that the holder hereof is a fully qualified FLEA TRAINER!

Shervlyux Vitally

FLEA TRAINERS are people who are driven from within and are dedicated to jumping out of the jar while avoiding becoming a **SNIP**...**S**usceptible to **N**egative **I**nnuences of **O**ther **P**eople! They have taken the lid off their own possibilities and they are teaching others to do the same.

FLEA TRAINERS work at seeing people through — instead of trying to see through people. They teach others how to *get on* rather than telling them where to *get off*. They know that dedicated effort is its own reward and that what you *get* by reaching your objective is not as important as what you *become* by reaching it.

FLEA TRAINERS seek balanced success by building their lives on honesty, character, loyalty, love, trust and integrity. The above-named FLEA TRAINER is going up with the knowledge that *he climbs highest who helps another up!*

Jig Ziglar

The World's #1 Flea Trainer



Certificate of Appreciation

Mr Vitaliy Shevliuk

has successfully attended and passed the

"SPFH and Combines"

At the John Deere Works Zweibrücken.

from Jan. 16, 2012 to Jan. 17, 2012

[Signature]
Pete Dettler
PSS Combine Harvesters

[Signature]
Michael Bateman
PSS Hay and Forage

[Signature]
Alexander Sassenberg
PSS Tractors



JOHN DEERE

Certificate of Appreciation

Mr Vitaliy Shevliuk

has successfully attended and passed the

"Tractor, AMS Sprayers and Balers Training"

At the John Deere Works Mannheim.

from Jan. 18, 2012 to Jan. 19, 2012

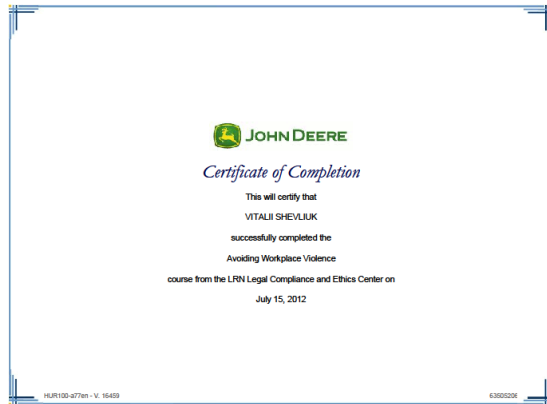
[Signature]
Pete Dettler
PSS Combine Harvesters

[Signature]
Michael Bateman
PSS Hay and Forage

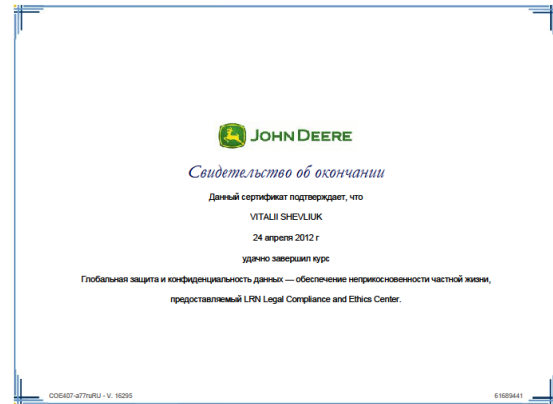
[Signature]
Alexander Sassenberg
PSS Tractors



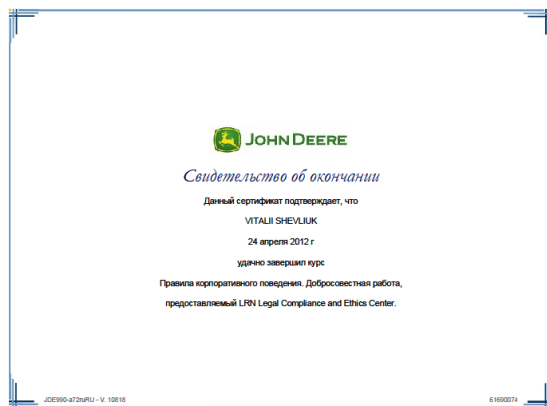
JOHN DEERE


http://johndeere-icec.lrn.com/app/certificate2/ViewCertificate/catalog_no=HUR100-a77en

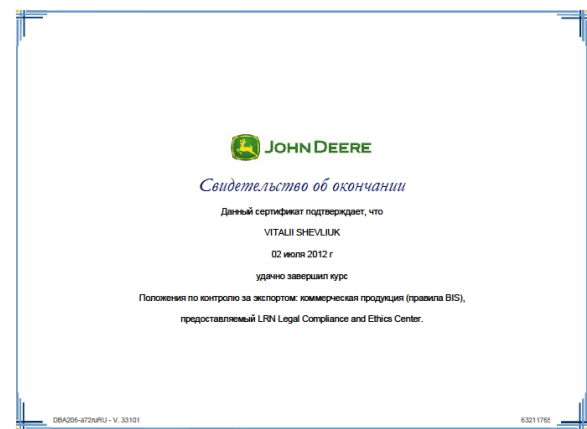
7/16/2012


http://johndeere-icec.lrn.com/app/certificate2/ViewCertificate/catalog_no=COE407-a77nRU

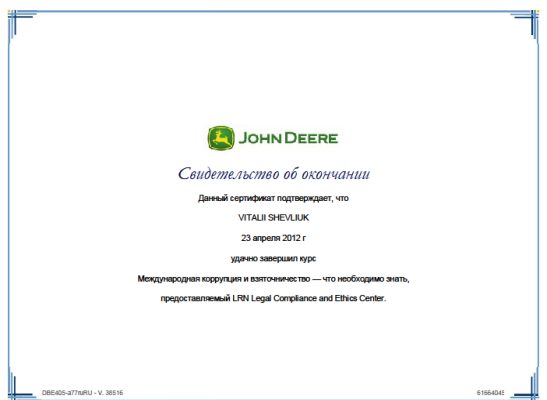
4/24/2012


http://johndeere-icec.lrn.com/app/certificate2/ViewCertificate/catalog_no=JDE990-a72nRU

4/24/2012


http://johndeere-icec.lrn.com/app/certificate2/ViewCertificate/catalog_no=DBA206-a72nRU

7/2/2012


http://johndeere-icec.lrn.com/app/certificate2/ViewCertificate/catalog_no=DBE405-a77nRU

4/23/2012



Сертификат прохождения обучения

Vitaliy Shevliuk

на имя

Agrimatco Ukraine Kiev

Дата прохождения

Введение в JCB

Вкл.

август 9, 2017

с

С отличием

Сертификат технического обучения

Vitaliy Shevliuk

на имя

Agrimatco Ukraine Kiev

Дата прохождения

Модель управления
взаимоотношениями с клиентами

Вкл.

август 11, 2017

с

С похвалой

Сертификат технического обучения

Vitaliy Shevliuk

на имя

Agrimatco Ukraine Kiev

Дата прохождения

СПОСОБ JCB ПО ПОИСКУ
ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ КЛИЕНТОВ ПРИ
Вкл.

август 9, 2017

с

С похвалой

Сертификат технического обучения

Vitaliy Shevliuk

на имя

Agrimatco Ukraine Kiev

Дата прохождения

СПОСОБ ВЕДЕНИЯ ПРОДАЖ

Вкл.

август 10, 2017

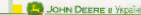
с

С отличием

У часи, коли Україна змушена виборювати свою незалежність та право на європейське майбутнє не маючи достатньо інвестицій у аграрну галузь, оптимізація витрат підприємства, у тому числі на ремонт та обслуговування парку машин, є як ніколи актуальним. Ми розпочинаємо короткий цикл статей, присвячених темі оптимізації витрат на ремонт та обслуговування сільськогосподарської техніки.

До речі, «розуміє» це вчасне обслуговування техніки напругу впливає на її надійність, збільшує міжремонтні інтервали, що створює «серйозне» збільшення: зменшення від непередбачуваності простой під час проведення інтенсивних польових робіт. Крім того, використання загасників вібрацій виробництва, у тому числі постгальванізація на заводських абразивних конвеєрах дає значну економію – до 20% порівняно з організованими загасниками, але без втрати якості. Наприклад, на всі заводи про те, як використання олівів із зменшеним вмістом нікелю в ізоляції

Але є шлях оптимізувати витрати. Використання та заміна дешевих матеріалів від клієнтів самих компаній, які водочас чинячими не збирають копії на Claas Deere, CNH, AGCO, Volvo, MAN, Renault і інші. Стримуючи кошти, купуючи на те, що варто, можна зі 100% впевненістю сказати про якість, технології, обладнання – тільки як для оригінальних запчастин (і original equipment manufacturer, у перекладі оригінального виробника), то

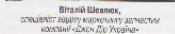


Кожна техніка, а John Deere — не виняток, потребує ремонту і заміни спрацьованих деталей. Швидкість постачання запасних частин напругу впливає на роботу техніки. Як сьогодні організовано постачання запасних частин компанії «Джон Дір Україна» і на що слід розраховувати українським аграрям, розповів Віталій Шевлюк, спеціаліст відділу маркетингу запальчин компанії «Джон Дір Україна».

? Віталію, який асортимент запасних частин доступний аграріям України?

— Якщо порівнювати весь асортимент продукції американських і бразильських заводів, який загалом налічує близько 70 тис. різних запчастин з асортиментом запчастин, який на сьогодні зосереджено в Україні, то нас досягнеть 26 тис. вибісувань (у Росії — 36 тис.). Тобто показник серійності. У грошовому еквіваленті це становить понад 100 млн грн.

Якщо казати про рівень доступності записів, то на сьогодні він становить 84%. Цей показник означає, що якщо клієнтові потрібно 100 записів за однієї залізкою, то 84 записів з цих 100 є на складі.



дилерів компанії, хоча може бути й так, що наявні всі 100 позивий.

? Як ви визначаєте і формуєте асортимент запасних частин, які потрібні мати на складі?

— «Где-то веб-сайт компанії «Джон Дік Україна» в систематично одержую запити від наших клієнтів — і навіть не від них, а заздалегідь від користувачів інтернету John Deere. Клієнти चाहалися знайти відповідні записи, цілком за них, задала таблицю зі списком потрібних деталей. Згідно з таблицею я передавав їхню наявність на складі. Для порівняння показавши доступність на складі в Німечці, звідки бере записати весь Східний регіон, становить 87%. Тож у нас він достатньо високий.

? Які рівень забезпеченості запчастин і термін їхньої доставки?

John Deere мають можливість придбати запаркання у 21 місті України. Тобто ми маємо 21 склад, який повноцінно реалізує запаркання. Цього року ми плануємо відкрити ще місто.

? Торік компанія «Джон Дір Україна» відкрила склад екстремальних автомобілів. Це не перший раз, коли компанія презентувала нові моделі своїх автомобілів в Україні. Наприклад, в 2011 році компанія представила нову модель свого знаменитого автомобіля John Deere S780. Цей автомобіль є одним з найбільш потужних тракторів у світі. Він має потужність 100 кінських сил і може працювати на швидкості до 40 км/год. Крім того, він має великий запас ходу і може працювати в складних умовах. Цей трактор є одним з найкращих у своєму класі і користується великою популярністю серед фермерів.

— У кожного дисера є складські замовлення, які він планує перед сезоном. Замовлені за частини ввозяться,

0 10 20 30 40 50 60 70 80 90 100



У сучасному світі машин важко уявити собі такі механізми, у яких би не застосовували елементи передачі крутного моменту від приводу двигуна

У сучасному світі машин важко уявити собі такі механізми, у яких би не застосовували елементи передачі крутного моменту від приводу двигуна чи редуктора до веденої частини виконавчого механізму (мотоцикла жатки, ротора подрібнювача, привід транспортера жатки тощо).

[illegible]

Заданіх часів, коли людство виважало кожен свій утішення його застосувань для збереження контакту, прогрес та розвиток. Адаптація мислює і спостережує, розвивається, механіку, ускладнює конструкцію та збільшує частоту планування.

Перший спосіб для передачі мислі застосував відомий винахідник, Леонардо да Вінчі, який ще у XVI столітті зобразив ранковий малюнок на своєму креслі і паличці його використовувати і застосовувати в інших областях, зокрема в сфері конструювання і проектування. Він не вміг, проте, передавати свої ідеї на папері, а тому не зміг розкрити своїх ідей.

Надтогальди конструктивізм майже не змінився, а велика кількість виробників вживаються як у різних країнах так використовують у найрізноманітніших машинах.

Основні виробники розмиваних машинів представлені в Україні – це компанії AGRO-JAN (Полтава), ST-AGRI (Корній) DONCHICA (Київ), ТЕМПОС (Хмельницький), TUBACI (Київ), Renold (Великобританія), IWIS (Німеччина). Також зауважить, що останній виробник машинів є ієрархічним підприємством.

Тому бізнесменів американських стандартів ANSI (ANSI American National Standards Institute) й американське підприємство – BS, British Standards. Також зазначити у світовій машинів будувати виконують стандарти відповідності між

намає на користь різних співробітників та баз даних. Це дозволяє проводити аналіз ІВ/С як ЕЛТД. Така можливість, природно, є корисною, коли аналіз даних з аналітичної системи ІВ/С проводиться в межах однієї організації. Деякі ІВ/С, такі як SAP, Oracle, PeopleSoft, Dierck, Chase, Core, New Holland, Massey Ferguson, Lexiplex, Geringhoff, Fenttil, Capella мають інших виробників. Для прикладу, компанія SAP має власну систему ІВ/С, яка називається SAP Business Information System. SAP Business Information System – це програмне забезпечення, яке дозволяє збирати, аналізувати та використовувати дані з різних систем. Це програмне забезпечення використовується для аналізу системного забезпечення ІВ/С (Information Organization for Standardization). Це програмне забезпечення ІВ/С Type A та британський ІВ/С Type B.

Інші виробники американського стандарту ANSI (ANSI American National Standards Institute) в області британського – BS, British Standards Institution, мають власні стандарти ІВ/С. Деякі з них включають стандарти відносно ІВ/С.



Майже у кожному господарстві наріжним каменем стає питання витрат на паливо, що складаються із **ціни пального** та обсягу витрати його двигуном. Та якщо ціну пального можна **дещо здешевити** завдяки довгостроковим домовленостям із постачальником, то як можна **зменшити споживання пального технікою**?

Повністю розкрити тему можна лише в спеціалізованій літературі. Тут же наведемо лише деякі приклади, які показують, як можна ефективно використовувати складові частини машини.

Відомо, що в Україні в середньому на 1000 осіб припадає лише одна машина. Це означає, що в середньому на кожну машину припадає 1000 осіб. Це означає, що в середньому на кожну машину припадає 1000 осіб.

Ми маємо змогу користуватися досвідом країн, де рівень технологій надання сільськогосподарських послуг розвинутий дуже високо. Так, відсутє Фермандо Пруда, президент компанії Genis S.A.М.А. Франція, який використовує систему «трек-«ГіД», яка тестує на вміст азоту в рослинах, позначаючи, особливо цілє цілє рослин. Ефективність пильовиків виявилася значною – на їх територіях ми зустріли близько 3000 акрів на рік.

Відсутє Франка Лоріто, технічний директор Бургундських регіональних федерацій CUMA (в промислові, якщо ви порівняєте традиційні сільськогосподарські CUBI-сесії (сесії економіки пильовиків). Це створює вплив на сільськогосподарський сектор, який є одним з найбільш динамічних секторів. Тим самим, змінюючи

витратами енергії і таким чином, рухається геть невидко під час виконання аналогічної, або при тому самому рівні витрат палива. У чому ж секрет цих магічних 8 кіньських сил? Спробуємо розібратися.

Перший принцип — це рекомендація виробника вибрати оливу за кінематичною в'язкістю. Зверніться до вашого дилера або читайте інструкцію з експлуатації, щоб дізнатися, які в'язкісні характеристики мають бути у рекомендованій оливі.

Свійній категорії, за яким класифікують проєкти — SAE (Society of Automotive Engineers), проєкти — Сінтєз Автооб'єктів: Інженерні розроблення і введення у США (1926 рік). Категорія в якійся характеристикує кількість осіб, які беруть участь в проєкті. Бувають, де співпрацює від двох до сотні фахівців. Один з експертів — це і знає тільки вертикальну металевою лінійкою, якщо вона стіле за шкалу за температурою найвищою середньої 40°C. Оскільки, за межами в якості олії — менш швидкий потік олії в двигуні. Звідси виходить, що підходи меншій швидкості триває, потрібні менше меншій в якості триває менше, потрібні менше.

