

Generálny riaditeľ

Uchádzača overíme na vašu žiadosť

Očakávaná mzda: **4 500 €**

Cena: **5 400 € bez DPH**

Preferovaná pracovná pozícia

Generálny riaditeľ

Preferovaná lokalita

Slovenská republika

Jazyky

Slovensky - Expert (C2)

Anglicky - Stredne pokročilý (B2)

Nemecky - Stredne pokročilý (B2)

Rusky - Úplný začiatok (A1)

Zručnosti

Microsoft Office - Pokročilý

Pracovné skúsenosti / Work experiences

02/2016 - trvá

General Manager Slovakia, Czech Republic, Hungary and Poland

Zameranie spoločnosti:

Predajňa kávy

- » medzinárodná franchisingová maloobchodná sieť
- » budovanie schopností personálu prostredníctvom manažmentu výkonnosti, koučingu a personálny profesionálny rozvoj
- » zodpovednosť za zisky a straty (P&L) organizácie, kompletný súvahový účet a zodpovednosť za obchodné plánovanie pre krajiny, obchodné a finančné plánovanie, nastavenie štruktúry kľúčových ukazovateľov (KPI's), OPEX/CAPEX kontrola/riadenie
- » vedenie marketingových kampaní, Tvorba a implementácia marketingových a značku podporujúcich aktivít generujúcich nové príležitosti, stratégie budovania biznisu
- » manažment organizácie – 4 oddelenia – Sales, Operations, Servis/Projekt a Office/Účtovné s priamym reportom od ich riaditeľov
- » optimalizácia pozície na trhu prostredníctvom obchodných podmienok, uvádzania produktov, cenovej politiky a stratégie, nastavenia služieb a výkonov, motivačné projekty/schémy
- » analýza obchodných, trhových a individuálnych informácií a dát

05/2014 - 02/2016

Spolumajiteľ

Zameranie spoločnosti:

Súkromné podnikanie - sport a móda

- » nastavenie obchodných plánov; riadenie a organizácia prevádzky
- » plánovanie firemných KPI a KPI's obchodov (ukazovatele a ciele na predaj a profitabilitu)
- » selekcia kolekcií, objednávky tovaru – kvalita, štruktúra a kvantita
- » vytváranie, adaptácia a modifikácia cenovej politiky
- » HR manažment – efektívny výber, prijímanie, zaškolenie, tréning, koučing personálu
- » budovanie a udržiavanie kvalitných vzťahov s externými partnermi
- » invencia a implementácia marketingových aktivít, akcie na podporu predaja
- » negociácia s prenajímateľmi a dodávateľmi – zmluvy, podmienky, obchodné a finančné limity
- » dozor nad zamestnancami – prijímanie a prepúšťanie, kontrola jednotlivých pracovných zmien
- » zodpovednosť za kontakt a vzťahy s verejnosťou, riešenie reklamácií tovaru

2013 - 04/2014

Obchodný / Marketingový riaditeľ

Zameranie spoločnosti:

Výroba a spracovanie ostatného skla vrátane technického skla

- » sledovanie a dodržiavanie obchodnej stratégie a politiky koncernu, prezentácie značky v rámci pôsobnosti na lokálnom trhu
- » tvorba a implementácia marketingových a značku podporujúcich obchodných aktivít, generovanie nových obchodných príležitostí, rozširovanie zákazníckej platformy
- » budovanie poznania značky, optimalizácia pozície na trhu cez krížové a dodatočné predajné postupy, cez nový systém segmentácie zákazníkov a prostredníctvom motivačných bonusových akcií a aktivít na báze sledovania kľúčových obchodných parametrov
- » implementácia nového Rodenstock Concept Store projektu na trhu
- » manažment slovenského office-u a organizácie – manažment kľúčových zákazníkov, obchodní zástupcovia, produktový manažment, zákaznícky servis, administratíva
- » rozvíjanie a budovanie obchodného tímu (tréning, koučing, motivácia) – motivačné schémy založené na dosiahnutých výsledkoch
- » zvyšovanie trhového podielu cez nové obchodné podmienky, uvádzanie nových produktov na trh, novou cenovou stratégiou
- » re-start marketingovej a reklamnej komunikácie s orientáciou a zameraním na konečného spotrebiteľa
- » vývoj a zdokonalenie služieb zákazníkom uvedením tréningových programov a projektov pre partnerov, upevňovanie kompetencie a profesionality v odborných oblastiach
- » zodpovednosť za zisky a straty (P&L) organizácie, kompletný súvahový účet a zodpovednosť za obchodné plánovanie pre krajinu
- » analýza obchodných, trhových a individuálnych informácií a dát, intenzívne a funkčné vzťahy s kľúčovými zákazníkmi
- » reportovanie na General Manager CEE

2011 - 2012

District Manager CZ/SK / Obchodný manažér

Zameranie spoločnosti:

Výroba a predaj

District Manager CZ/SK (2011 - 2012)

- » zabezpečenie maximálnej profitability Levi's stores a factory outletov v ČR a SR
- » sledovanie a dodržiavanie LS EMEA maloobchodnej stratégie a brandovej línie a policy v CZ/SK maloobchode a činnostiach
- » stanovenie a dosiahnutie cieľov v kľúčových ukazovateľoch – Predaj a Profitabilita
- » budovanie schopností personálu vo vlastných predajniach cez efektívne prezentácie, manažment výkonnosti, koučing a personálny-profesionálny rozvoj (45 zamestnancov)
- » kontinuálne optimalizovanie profitabilnosti portfólia cez podporu rastu, otváranie resp. zatváranie maloobchodných prevádzok v ČR/SR.

Zabezpečenie rozvoja siete predajní v kľúčových mestách a lokáciách v regióne.

- » budovanie a udržiavanie efektívnych vzťahov s franchise partnermi značky, podpora ich biznisu
- » stanovovanie krátko-, stredno- a dlhodobých obchodných plánov pre maloobchodnú sieť
- » vedenie a realizácia marketingových aktivít, spolupráca s externými marketingovými agentúrami
- » stanovenie, kontrola a monitoring nákladov predajní, zabezpečenie dodržiavania ročného finančného plánu
- » vyjednávanie a komunikácia s prenajímateľmi a predajcami
- » kalkulácie profitability z krátkodobého a dlhodobého hľadiska pri plánovaní a otváraní nových prevádzok. Tvorba biznis plánov a prognózovanie finančných dosahov na firemný ročný rozpočetplán
- » výber zamestnancov na jednotlivé predajne, kontrola výkonnosti, prepúšťanie
- » manažment a dohľad nad 45 zamestnancami (okrem administratívy – kontrakty)
- » plánovanie a komplexný dohľad pri otváraní nových predajní resp. rekonštrukciách existujúcich, spolupráca s architektmi, dodávateľmi, stavebnými firmami a manažmentom obchodných centier.
- » dohľad nad administratívou predajní, softvérom a systémom obehu dokladov,
- » zodpovednosť za vzťahy s verejnosťou v rámci maloobchodu
- » reportovanie na Retail Director Eastern Europe and Retail Sales Operations Director EMEA

Obchodný manažér (2009 - 2011)

- » aktívne vyhľadávanie obchodných partnerov
- » budovanie a udržiavanie dlhodobých korektných vzťahov s pridelenou skupinou zákazníkov
- » participácia na stanovení obchodných plánov, predajných cieľov jednotlivých divízií a kategórii zákazníkov
- » zodpovednosť za dosahovanie stanovených predajných cieľov v rámci zverenej divízie a kategórie zákazníkov a za jednotlivé druhy objednávok – pred-objednávky, do-objednávky aktuálnej sezónnej kolekcie a výpredajové objednávky tovaru
- » zodpovednosť za dosahovanie požadovanej, plánovanej štruktúry objednávok - predaja zákazníkom
- » monitorovanie dodržiavania stanovených / dohodnutých pravidiel predaja produktov kolekcií Levi's na predajniach obchodných partnerov
- » analýza ponuky kolekcií a pôsobenia konkurenčných značiek a produktov na trhu

2006 - 2008

Produktový / Obchodný manažér

Zameranie spoločnosti:

Maloobchodná prevádzka

- » participácia na strategickom plánovaní spoločnosti – vypracovanie obchodnej politiky, príprava plánu tržieb v maloobchode, zodpovednosť za cenovú politiku
- » realizácia objednávok tovaru - obuv, textil a doplnky - pre sieť maloobchodných predajní, zodpovednosť za ich kvalitu a kvantitu, značky : Puma, Adidas, Nike, Lotto, Icepeak, Helly Hansen, Protest, Quiksilver/Roxy, Reebok, Converse
- » príprava obchodných plánov, obchodnej stratégie vo veľkoobchode
- » zodpovednosť za predaj veľkoobchodných značiek obchodným partnerom, aktívne vyhľadávanie nových odberateľov, starostlivosť o

klúčových partnerov

- » prezentácia sezónnych kolekcií, realizácia pred-objednávok, do-objednávok tovaru s odberateľmi
- » participácia na rozhodovaní o realizácii marketingových a reklamných aktivít spoločnosti a ich realizácii
- » zodpovednosť za riešenie všetkých druhov reklamácií tovaru v malo- a veľkoobchode
- » reporting Generálnemu riaditeľovi a majiteľom spoločnosti

Vzdelanie / Education

1995 - 2000

Národohospodárska fakulta

Hospodárska politika

1991 - 1995

Gymnázium