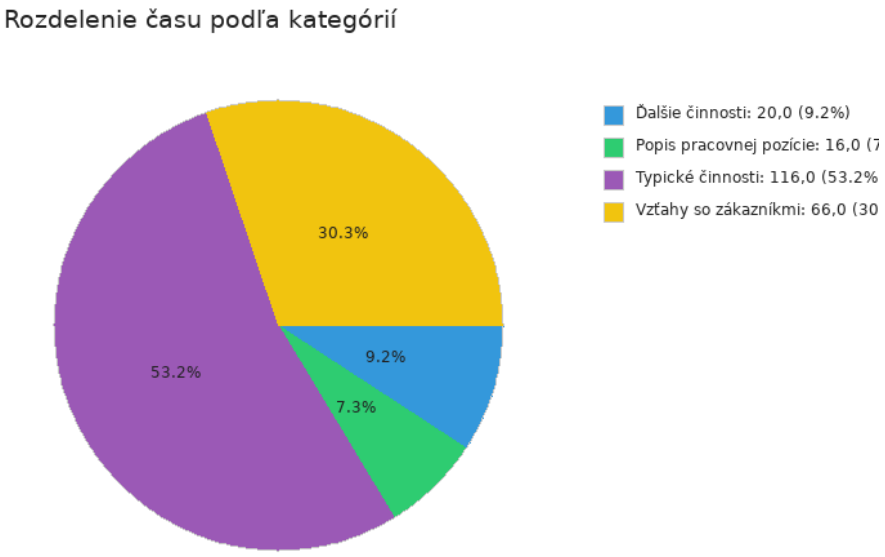
Uložená finálna verzia

Milan Suja – pracovná náplň

Obchodný riaditeľ

Dátum vydania: 01.04.2023



POPIS PRACOVNEJ NÁPLNE

PRIRADENÉ ÚLOHY

Ďalšie činnosti - celková kapacita: 20,0 hod. (12,5 % z 160 hod.)

1. budovanie produktívnych pracovných vzťahov interne a externe, (Periodicita: Kapacita: **10.00 hodín**, **Hlavný**)
2. vedenie pravidelných porád obchodného oddelenia, (Periodicita: Kapacita: **6.00 hodín**, **Hlavný**)
3. dohľad nad dodržiavaním interných smerníc a platnej legislatívy, (Periodicita: Kapacita: **4.00 hodín**, **Hlavný**)

Popis pracovnej pozície - celková kapacita: 16,0 hod. (10,0 % z 160 hod.)

4. Obchodný riaditeľ definuje ročné a kvartálne obchodné ciele v súlade s podnikateľským plánom spoločnosti. V spolupráci s predsedom predstavenstva a výrobným riaditeľom stanovuje celkovú stratégiu pôsobenia na trhu, obchodnú stratégiu a stratégiu podpory zákazníkov. Spolupracuje s marketingovým manažérom pri propagácii produktov alebo značky. Zabezpečuje vzdelávanie personálu., (Periodicita: Kapacita: **16.00 hodín**, **Hlavný**)

Systémy - celková kapacita: 0,0 hod. (0,0 % z 160 hod.)

5. EP, (Periodicita: Kapacita: **0.00 hodín**, **Hlavný**)
6. Humanet, (Periodicita: Kapacita: **0.00 hodín**, **Hlavný**)
7. Knihy jázd, (Periodicita: Kapacita: **0.00 hodín**, **Hlavný**)
8. Navision, (Periodicita: Kapacita: **0.00 hodín**, **Hlavný**)
9. Office 365, (Periodicita: Kapacita: **0.00 hodín**, **Hlavný**)
10. TESCO toolkit, (Periodicita: Kapacita: **0.00 hodín**, **Hlavný**)
11. Zoho Sign, (Periodicita: Kapacita: **0.00 hodín**, **Hlavný**)

Typické činnosti - celková kapacita: 116,0 hod. (72,5 % z 160 hod.)

12. priebežná analýza trhu: monitorovanie konkurencie, trendov, cien, produktov, kľúčových zákazníkov, (Periodicita: Kapacita: **30.00 hodín**, **Hlavný**)
13. riadenie, vedenie a motivovanie tímu podriadených manažérov, komunikácia smerom ku všetkým pracovníkom obchodného oddelenia, (Periodicita: Kapacita: **20.00 hodín**, **Hlavný**)
14. sledovanie, podpora a kontrola plnenia obchodných plánov, (Periodicita: Kapacita: **20.00 hodín**, **Hlavný**)
15. riadenie všetkých pracovníkov obchodného oddelenia – ASM, KAM, OZ, podpora predaja, stanovenie ich cieľov, plánov, projektov, aktivít, (Periodicita: Kapacita: **16.00 hodín**, **Hlavný**)
16. reprezentácia spoločnosti a udržovanie dobrých vzťahov s kľúčovými zákazníkmi (priamo pridelenými aj zákazníkov v kompetencií KAM), (Periodicita: Kapacita: **10.00 hodín**, **Hlavný**)
17. tvorba obchodného plánu v ročnom horizonte a kvartálnych úpravách, ich prezentácia a obhajoba v súlade so stratégiou, budovanie distribučných kanálov pre produkty spoločnosti, (Periodicita: Kapacita: **10.00 hodín**, **Hlavný**)
18. tvorba obchodnej stratégie, identifikácia podnikateľských a obchodných príležitostí, akvizícia nových zákazníkov, (Periodicita: Kapacita: **8.00 hodín**, **Hlavný**)
19. stanovenie systému odmeňovania pre členov obchodného oddelenia, vrátane štruktúry platov, províznych schém, bonusov, motivačných súťaží, benefitov, (Periodicita: Kapacita: **2.00 hodín**, **Hlavný**)

Vzťahy so zákazníkmi - celková kapacita: 66,0 hod. (41,3 % z 160 hod.)

20. Má prehľad o obchodných výsledkoch svojich zákazníkov a vie si vyhľadať relevantné obchodné výsledky a ukazovatele v systémoch spoločnosti (EP, Zoho, Navision, atd.), (Periodicita: Kapacita: **20.00 hodín**, **Hlavný**)
21. Vykonáva a je zodpovedný za obchodné aktivity s pridelenými zákazníkmi, (Periodicita: Kapacita: **20.00 hodín**, **Hlavný**)
22. Robí záznamy z ochodných stretnutí so zákazníkmi v EP, (Periodicita: Kapacita: **6.00 hodín**, **Hlavný**)
23. Spolupodieľa sa na príprave obchodných plánov za zverených zákazníkov, (Periodicita: Kapacita: **4.00 hodín**, **Hlavný**)

24. Vyjednáva letákové akcie a trade marketingové akcie, (Periodicita: **Týždenne** Kapacita: **4.00 hodín**, **Hlavný**)
25. Vyjednáva ročné a rámcové obchodné podmienky, (Periodicita: **Ročne** Kapacita: **3.00 hodín**, **Hlavný**)
26. Pripomína platby pohľadávok po splatnosti, (Periodicita: Kapacita: **2.00 hodín**, **Hlavný**)
27. Pripravuje pravidelný forecast predaja, (Periodicita: **Týždenne** Kapacita: **2.00 hodín**, **Hlavný**)
28. Vyhľadáva nových zákazníkov a pripravuje pre nich obchodné ponuky, (Periodicita: Kapacita: **2.00 hodín**, **Hlavný**)
29. Vyjednáva a navrhuje listing nových produktov, (Periodicita: Kapacita: **2.00 hodín**, **Hlavný**)
30. Vytvára priame objednávky, (Periodicita: Kapacita: **1.00 hodín**, **Hlavný**)

Zaznamenal: Nikola Lukáčová

_____ _____

Podpis zamestnanca Dátum

Kapacita – hlavné úlohy	218,0
Kapacita – zástup	0,0