

Category Manager

Nr ref.: 1223

Localisation: PROJEKT ZAKOŃCZONY

Client: wiodąca firma retailowa

Date de publication: 2012-12-19

Wyzwania:

Osoba na tym stanowisku odpowiada za zapewnienie odpowiedniej oferty w sklepach (we wskazanej kategorii) w całej firmie na rynku polskim poprzez: realizację planów kupna i sprzedaży, zapewnienie odpowiedniej polityki cenowej w całej sieci, zachowanie targetowanego poziomu marży, utrzymanie odpowiedniego poziomu zapasów w sklepach i zapewnienie terminowego lokowania towarów w sklepach. Współpracuje z Działem Merchandisingu, Marketingu, Operacyjnym, jak również innymi działami w Centrali oraz z Kontrolerem. Ponadto również:

- formułuje strategię produktową i zarządzania dostawcami we wskazanej kategorii, zgodnie z celami strategicznymi Spółki
- pozyskuje nowych dostawców i utrzymuje kontakty z istniejącymi,
- negocjuje jak najlepsze ceny, dbając o dobry stosunek jakości do ceny, w celu osiągnięcia zabudżetowanej marży, jednocześnie zapewniając dobrą jakość produktów, co jest wartością w firmie,
- planuje i zarządza sprzedażą, magazynem i przecenami w danej kategorii, w celu osiągnięcia jak najlepszych wyników sprzedaży oraz zakładanej marży przy minimalnym stanie zapasów,
- zarządza rozwojem produktów i wyborem oferty towarów w celu zapewnienia maksymalnej sprzedaży i zysku w danej kategorii,
- odpowiada za politykę cenową produktów, dba o jej zgodność ze strategią firmy i pozycją na rynku, jak również maksymalizuje poziom marży, zapewniając realizację celu wartościowego,
- odpowiada za poziom zapasów i podejmuje decyzje związane z terminowym lokowaniem towarów w sklepach.

Profil poszukiwanego Kandydata:

- wykształcenie wyższe,
- bardzo dobry jęz. angielski
- wiedza nt. rozwoju produktu i budowania kategorii
- dogłębna znajomość rynku / konkurencji / świadomość biznesowa
- doświadczenie w zarządzaniu zespołem (optymalnie 3 lata)
- doskonałe umiejętności analityczne i komunikacyjne
- znajomość narzędzi MS Office (doskonała znajomość programu Word i Excel)
- dobra komunikacja i umiejętności negocjacyjne
- zaangażowanie i zorientowanie na cel
- otwartość
- odpowiedzialność, dojrzałość w relacjach interpersonalnych i solidna umiejętność pracy w zespole.

Atuty oferty:

- duża autonomia działania,
- kultura organizacyjna, która promuje inicjatywę, przedsiębiorczość i daje możliwość rozwoju,

- praca dla lidera w swojej branży w Europie Środkowo-Wschodniej, który dynamicznie się rozwija na arenie międzynarodowej,
- atrakcyjne wynagrodzenie oraz system premiowy.

Zapraszamy do kontaktu z osobą odpowiedzialną za projekt:

Katarzyna Marcysiak
Research Consultant
(+48) 508 525 159
kmarcysiak@h2b.com.pl