

## Profesní zkušenosti



- **Czech Brewmasters s.r.o., Česká republika, 1/2008 – 3/2009**
  - Technologické, obchodní a marketingové poradenství
  - Působení
    - Jednatel společnosti, obchodní ředitel
    - 1/3 podílník
  
- **DRINKS UNION a.s., Česká republika, 6/2006 – 1/2008**
  - Pivovarská skupina č. 3 v ČR
  - Kapacita 1 milion hl za rok
  - [www.drinksunion.cz](http://www.drinksunion.cz)
  - [www.zlatopramen.cz](http://www.zlatopramen.cz)
  - Manažer Exportu
  - Kompletní výkon exportního oddělení – obchodní/marketingové plány, prodeje, ziskovost, cenová politika a celkový hospodářský výsledek (v roce 2007 30% obratu společnosti v pivu, 21 obchodních partnerů v 17 trzích celého světa)
  - Stanovování cílů, strategie, plány expanze, exportní marketing, smluvní ošetření – mezinárodní právo
  - Vedení a hodnocení týmu asistentky, country supervisorů (3), vedení dceřiné společnosti v Německu (12 lidí) a Polsku (4 lidi)
  - Kompletní řízení a dohled na licenční výrobu u pivovaru EFES, Moskva
    - Celková kapacita 8 milionů hl za rok v Moskvě
    - 150 000 hl za rok licenční značka Zlatopramen
  - Interní a externí postupy, plánování pro vrcholový management, agenda mezinárodních ochranných známek, podřízen představenstvu společnosti, PR a mediální publikování
  - Klíčové úspěchy
    - 2006 celkový meziroční nárůst 7% (v porovnání s meziročním exportním propadem ve 2005 o 5%)
    - 12/2007 celkový meziroční nárůst přes 10%
    - Německo – nárůst prodeje o 4,5% ve 2007 zatímco německý trh klesal o 5%
    - Získání zpět ochranné známky v Německu
    - Intenzivní vedení soudního sporu o ochrannou známku v Rusku proti Sun Interbrew
    - Zakonzervování ztrátové dceřiné společnosti v Polsku
    - Vstupy na nové trhy (3 ve 2007, jeden do Top 5 v prvním roce)
    - Restrukturalizace týmu, nové popisy práce, nastavení moderních postupů, standard a výkonových ukazatelů
    - Spolupráce při tvorbě nových značek pro domácí i exportní trhy (Březňák 21° Doppel-doppel Bock, Březňák Dark, Březňák 16° extra bitter, Louny dietní pivo)

- **PHILIP MORRIS CR, a.s., Česká republika, 3/2000 – 6/2006**
  - Výrobce cigaret č. 1 na českém trhu
  - Reatil K/A Executive CR – ústředí, Praha, 11/2003-6/2006
    - Mezinárodní MO řetězce – K/A: Makro, Ahold, Interspar, Carrefour, Tesco, OMV, Valmont a Kaufland
    - Přibližně 150 pracovníků prodeje nepřímo podřízených
    - 7,5% celkového obratu společnosti v roce 2005
    - K/A strategie, trade/marketingové a prodejní cíle a aktivity, dostupnost výrobků, promotion s přidanou hodnotou – VAOSA, prodejní promotion, viditelnost výrobků, kontrola trhu
    - Zalistování novinek, řízení skladových zásob, umístění materiálů na podporu prodeje – POSM, nadstandardní obchodní vztahy, řízení a mechanika odměňování, plánování, rozpočtování, vyjednávání, smlouvy, řízení ziskovosti, řízení aktivit prodejního oddělení (tvorba kroků návštěv), strategie distribučních kanálů, tvorba trade programů
    - Analýzy, Category Management, sledování trhu (AC Nielsen, Incoma, GfK)
    - Částečně EDI a řízení logistiky, SAP, Data-Warehouse, SMS
  - Klíčové úspěchy
    - Meziroční nárůst prodeje ve 2004 o 8%, ve 2005 o 16,8%, přeplněny cíle handling, portfolio rozšířeno u všech K/A, úspěšné zavedení novinek s podporou VAOSA, sníženy náklady na prodaných 1000 kusů
    - Nový projekt s Carrefour, nové smlouvy se všemi partnery – nové odměňování, nárůst váženého podílu na prostoru o 5% ve 2004 a ve 2005 o 4%, nárůst podílu na vystavení ve 2004 (5%) a ve 2005 (4%), nárůst tržního podílu v roce 2005 (4,5%)
    - 2 nové trade programy, zahájena spolupráce s Kaufland
  - Sales and Merchandising Supervisor Severní Čechy, 6/2002-10/2003
    - 15 přímých podřízených prodejního týmu
    - Dosažení prodejních cílů, dostupnosti výrobků, handlingu, viditelnosti, umístění materiálů na podporu prodeje – POSM, plánování a analýzy, promotion, pokrytí region, dosažení výkonových ukazatelů prodejního týmu, školení on the job training, audits MO, řízení lokálních K/A, řízení a hodnocení výkonu týmu
  - Klíčové úspěchy
    - Meziroční nárůst prodeje o 4,5%, přeplnění cílů výkonových ukazatelů KPI's (počet POS/POC, dostupnost, handling, frekvence návštěv, pokrytí, počet návštěv na den, min. prodeje, prodejní úspěšnost)
    - Implementace cyklových aktivit, úspěšné uvedení 2 novinek
    - Konsolidace prodejního týmu
    - Smlouvy s 5 novými lokálními K/A
  - Depot Executive Severní Čechy, 3/2000 – 5/2002
    - 12 přímých podřízených
    - Provoz prodejního velkoskladu, rozpočtování, účetnictví, administrativní úkoly, účetní operace, zpracování dat a kontrola dokumentace
    - Přímý prodej velkoobchodům a servis, servis a podpora přímým prodejem – prodejnímu oddělení
    - Dozor hotovostních operací, inventury, řízení a hodnocení výkonu týmu
    - Vedení zaměstnanců velkoskladu, motivace, školení, hodnocení, služby interním i externím zákazníkům, administrace materiálů na podporu prodeje – POSM, EHS, logistika a prodejní obraty, bezpečnost a ochrana
- **OSVČ, Česká republika, 1996 – 3/2000**
  - Překladatel/tlumočník, lektor jazyka

- Klienti: Sandvik Chomutov, Česká rafinernská, Chemopetrol, Caledonian School, Philip Morris ČR