

Manažer odbytu velkoobchodu

Manažer odbytu velkoobchodu řídí, zajišťuje a sjednává prodej zboží z velkoskladu jednotlivým odběratelům na základě vyjednaných obchodních podmínek obou stran. Zajišťuje plynulé a efektivní řízení odbytového úseku směřující k získání nových a udržení stávajících strategických a loajálních odběratelů.

Odborný směr:	Obchod a marketing
Odborný podsměr:	nákup a prodej zboží
Kvalifikační úroveň:	Vyšší odborné vzdělání; Bakalářský studijní program
Alternativní názvy:	Manažer prodeje velkoobchodu, Wholesale Sales Manager
Regulovaná jednotka práce:	Ne

Pracovní činnosti

- Vedení oddělení odbytu velkoobchodu.
- Tvorba a stanovení strategie prodeje na dané dílčí období.
- Udržování a upevňování vztahů za pomoci vyššího stupně poskytovaných služeb vůči strategickým odběratelům.
- Provádění aktivního průzkumu trhu zacíleného na potenciální nové odběratele.
- Pravidelné monitorování, vyhodnocování a prezentování objemu prodejů, obrátkovosti daného sortimentu a počtu zákazníků.
- Spolupráce s obchodními zástupci velkoskladu při sběru informací o spotřebitelích na trhu.
- Prezentování firmy na trhu v českém a cizím jazyce.
- Personální vedení oddělení prodeje.
- Vyhodnocování zjištěných dat o objemech prodejů poskytované vedení firmy a stanovení návrhů na optimalizaci složení zákazníků v interní databázi firmy.
- Příprava návrhů pro oddělení nákupu pro zajištění dostatečných skladovacích zásob daného sortimentu podle poptávky zákazníků za dané časové období.

CZ-ISCO

- 24331 - Specialisté v oblasti prodeje a nákupu strojů, přístrojů a zařízení (kromě informačních a komunikačních technologií)
- 24332 - Specialisté v oblasti prodeje a nákupu energií, přírodních surovin a stavebnin
- 24333 - Specialisté v oblasti prodeje a nákupu farmaceutických produktů
- 24334 - Specialisté v oblasti prodeje a nákupu potravinářských a chemických produktů
- 24335 - Specialisté v oblasti prodeje a nákupu gumárenských, plastikařských, sklářských a keramických produktů
- 24336 - Specialisté v oblasti prodeje a nákupu textilních a kožedělných produktů
- 24339 - Specialisté v oblasti prodeje a nákupu ostatních produktů (kromě informačních a komunikačních technologií)
- 2433 - Specialisté v oblasti prodeje a nákupu produktů a služeb (kromě informačních a komunikačních technologií)

Hrubé měsíční mzdy podle krajů v roce 2018

Specialisté v oblasti prodeje a nákupu produktů a služeb (kromě informačních a komunikačních technologií) (CZ-ISCO 2433)

Kraj	Mzdová sféra			Platová sféra		
	Od	Medián	Do	Od	Medián	Do
Hlavní město Praha	26 393 Kč	58 810 Kč	112 746 Kč	-	-	-
Středočeský kraj	32 050 Kč	51 426 Kč	107 854 Kč	-	-	-
Jihomoravský kraj	33 710 Kč	52 132 Kč	77 045 Kč	-	-	-
Olomoucký kraj	24 710 Kč	31 264 Kč	60 697 Kč	-	-	-
Moravskoslezský kraj	30 051 Kč	41 569 Kč	88 280 Kč	-	-	-

Hrubé měsíční mzdy v roce 2019 celkem

Typ JP	ID
Povolání	102545

Medián za ČR celkem

CZ-ISCO		Mzdová sféra	Platová sféra
2433	Specialisté v oblasti prodeje a nákupu produktů a služeb (kromě informačních a komunikačních technologií)	53 015 Kč	-
24331	Specialisté v oblasti prodeje a nákupu strojů, přístrojů a zařízení (kromě informačních a komunikačních technologií)	52 957 Kč	-
24332	Specialisté v oblasti prodeje a nákupu energií, přírodních surovin a stavebnin	50 064 Kč	-
24339	Specialisté v oblasti prodeje a nákupu ostatních produktů (kromě informačních a komunikačních technologií)	45 974 Kč	-
24334	Specialisté v oblasti prodeje a nákupu potravinářských a chemických produktů	68 404 Kč	-
24336	Specialisté v oblasti prodeje a nákupu textilních a kožedělných produktů	44 578 Kč	-

Příklady činností

Příklady činností ze soukromého sektoru	Tarifní stupeň
Vedení celého oddělení odbytu velkoobchodu včetně personálního řízení zaměstnanců.	9
Vyhledávání nových odběratelů, udržení stávajících odběratelů za vhodných obchodních podmínek a jejich evidence a aktualizace v podnikové databázi.	9
Koordinace přípravy a realizace konkrétních kroků obchodní strategie zahrnující průběžné sledování, vyhodnocování průběžných výsledků a navrhování případných úprav strategie směrem k dosažení finančního plánu prodeje za dané období.	8
Pravidelné vyhodnocování objemů prodeje za předem smlouvaných cen za dané časové období a porovnání s finančním plánem	8
Spolupráce a stanovení návrhů na tvorbu strategie za dané časové období	8
Kategorizace nabízeného sortimentu, zhodnocení výše objednávek a zajištění optimální výše daného skladovaného sortimentu dle aktuální poptávky	8
Sjednávání obchodních podmínek prodeje a stanovení cenově výhodných podmínek pro loajální a strategické zákazníky	7
Získávání informací o spokojenosti odběratelů pomocí mimořádných marketingových průzkumů	7

Pracovní podmínky

Název	1	2	3	4
Zraková zátěž	x	x		
Duševní zátěž		x		
Pracovní doba, směnnost		x		

Typ JP	ID			
Povolání	102545			
Název	1	2	3	4
Zátěž teplem	x			
Zátěž chladem	x			
Zátěž hlukem	x			
Zátěž vibracemi	x			
Zátěž prachem	x			
Zátěž chemickými látkami	x			
Zátěž invazivními alergeny	x			
Zátěž biologickými činiteli způsobujícími onemocnění	x			
Zátěž ionizujícím zářením	x			
Zátěž neionizujícím zářením a elektromagnetickým polem včetně laserů	x			
Celková fyzická zátěž	x			
Zátěž trupu a páteře s převahou statické práce (manipulace s břemeny)	x			
Lokální zátěž - zátěž malých svalových skupin	x			
Lokální zátěž jemné motoriky	x			
Zátěž prací v omezeném nebo uzavřeném prostoru	x			
Zátěž prací v nevhodných pracovních polohách	x			
Práce ve výškách	x			
Zvýšené riziko úrazu pracovníka	x			
Zvýšené riziko obecného ohrožení	x			

Legenda:

- 1. *Stupeň zátěže (minimální zdravotní riziko)*
Faktor se při výkonu práce nevyskytuje nebo je zátěž faktorem minimální, vliv faktoru je ze zdravotního hlediska nevýznamný.
- 2. *Stupeň zátěže (únosná míra zdravotního rizika)*
Ze zdravotního hlediska je míra zátěže faktorem únosná, nepřekračuje limity stanovené předpisy, vliv faktoru je akceptovatelný pro zdravého člověka.
- 3. *Stupeň zátěže (významná míra zdravotního rizika)*
Úroveň zátěže překračuje stanovené limitní hodnoty expozice (zátěže), na pracovištích je nutná realizace náhradních technických a organizačních opatření, nelze vyloučit negativní vliv na zdraví pracovníků.
- 4. *Stupeň zátěže (vysoká míra zdravotního rizika)*
Úroveň zátěže vysoce překračuje stanovené limitní hodnoty expozice, na pracovištích musí být dodržován soubor preventivních opatření, častěji dochází k poškození zdraví.

Kvalifikace k výkonu povolání

Školní vzdělání

Povolání

102545

Nejvhodnější školní přípravu poskytují obory:

Typ	Název	Kód
RVP	Management	64-31-N/xx
KKOV	Magisterský studijní program v oboru ekonomika a management	6208T
KKOV	Bakalářský studijní program v oboru ekonomika a management	6208R

Vhodnou školní přípravu poskytují také obory:

Typ	Název	Kód
KKOV	Magisterský studijní program ve skupině oborů ekonomie	62xxT
KKOV	Bakalářský studijní program ve skupině oborů ekonomie	62xxR

Další vzdělání

Profesní kvalifikace

- Manažer/manažerka odbytu velkoobchodu (66-012-R)

Kompetenční požadavky

Měkké kompetence

Kód	Název	Úroveň 0-5
a01	Efektivní komunikace	4
a02	Kooperace (spolupráce)	4
a03	Kreativita	3
a04	Flexibilita	4
a05	Uspokojování zákaznických potřeb	4
a06	Výkonnost	4
a07	Samostatnost	4
a08	Řešení problémů	5
a09	Plánování a organizování práce	5
a10	Celoživotní učení	4
a11	Aktivní přístup	4
a12	Zvládání zátěže	3
a13	Objevování a orientace v informacích	3

Povolání

102545

Měkké kompetence

Kód	Název	Úroveň 0-5
a14	Vedení lidí (leadership)	4
a15	Ovlivňování ostatních	4

Popisy úrovní naleznete zde: http://katalog.nsp.cz/Napoveda/Prilohy_Manualu_NSP/Priloha_c10_manualu.pdf#page=2

Obecné dovednosti

Kód	Název	Úroveň 0-3
b01	Počítačová způsobilost	3
b02	Způsobilost k řízení osobního automobilu	2
b03	Numerická způsobilost	3
b04	Ekonomické povědomí	3
b05	Právní povědomí	3
b06	Jazyková způsobilost v češtině	3
b07	Jazyková způsobilost v angličtině	2
b08	Jazyková způsobilost v dalším cizím jazyce	1

Popisy úrovní naleznete zde: http://katalog.nsp.cz/Napoveda/Prilohy_Manualu_NSP/Priloha_c9_manualu.pdf#page=2

Odborné znalosti

Kód	Název	Úroveň 1-8	Vhodnost
i41._.0016	obchodní právo	6	Nutné
h13._.0020	psychologie prodeje	7	Nutné
h13._.0024	postupy při reklamacích, práva spotřebitele	6	Nutné
h14._.0001	zbožíznalství obecně	7	Nutné
h27._.0031	logistika obecně	6	Nutné
h27._.0034	logistika ve skladovém hospodářství a řízení zásob	6	Nutné
i32._.0002	základní ekonomické ukazatele	6	Nutné
i32._.0021	finanční plánování	6	Nutné
i32._.0007	cenové analýzy, cenová politika, stanovení ceny	7	Nutné
i32._.0006	finanční analýzy, výpočty a vyhodnocování ekonomických ukazatelů, ekonomické bilance	6	Nutné

Povolání

102545

Odborné znalosti

Kód	Název	Úroveň 1-8	Vhodnost
i32._.0005	postupy tvorby kalkulací, rozpočtů, ekonomické rozvahy	6	Nutné
i51._.0001	management obecně	6	Nutné
i51._.0002	zásady vedení pracovního kolektivu	6	Nutné

Odborné dovednosti

Kód	Název	Úroveň 1-8	Vhodnost
i41.D.1160	Orientace v obchodním právu a související legislativě	6	Nutné
h13.Z.2002	Řízení provozu obchodně provozní jednotky a lidských zdrojů	6	Nutné
h13.D.2009	Vypracování návrhů a dílčích opatření k zamezení vzniku reklamací	6	Nutné
h13.D.5022	Plánování druhu a množství objednávaného zboží a materiálu do skladu na základě předpokládaného odbytu	6	Nutné
h13.D.5221	Vyhodnocování a rozbor obchodní činnosti dle požadovaných kritérií ve stanovených časových intervalech	6	Nutné
h13.D.8003	Evidence dodavatelů a odběratelů zboží a materiálu, nabídka prodávaného sortimentu, včetně poskytování informací odběratelům	6	Nutné
h14.D.8131	Vypracovávání nabídek a zákaznických řešení dle požadavků zákazníků a organizace	6	Nutné
h14.Z.2003	Koordinace činnosti úseku odbytu s ostatními úseky firmy	6	Nutné
h14.Z.2122	Koordinování činností a řízení zaměstnanců zákaznického střediska, v souladu s politikou organizace zajišťovat spokojenost zákazníků	6	Nutné
h14.Z.1001	Řízení činnosti svěřeného úseku (odbytu)	6	Nutné
h27.D.5932	Provádění ekonomických rozborů pro stanovení dopravních ukazatelů	6	Nutné
i32.D.2071	Vypracovávání cenových koncepcí organizace	6	Nutné
i32.D.2052	Zpracovávání rozpočtu a finančních plánů organizace, včetně kontroly jejich dodržování	6	Nutné
i51.C.2015	Reprezentace organizace na jednáních s obchodními partnery a dalšími subjekty v rámci řízení celkové obchodní a odbytové strategie organizace	6	Nutné
i51.Z.1022	Zastupování a řízení útvaru zabezpečujícího celkovou obchodní a odbytovou strategii organizace	6	Nutné

Zdravotní podmínky

Onemocnění omezující výkon typové pozice

- Duševní poruchy.

Povolání

102545

- Poruchy chování.
- Závažná psychosomatická onemocnění.

Přesné posouzení zdravotního stavu s následným doporučením nebo nedoporučením výkonu této pozice je možné pouze po konzultaci s lékařem.