

Kandydat z głową

Dyrektor ds. Marketingu i Sprzedaży

Projekt rekrutacyjny:

039

Numer kandydata:

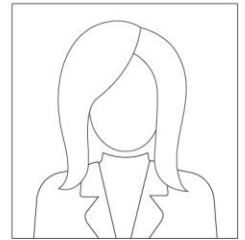
46 lat

Warszawa

Wiek:

Miejsce zamieszkania:

15-letnie doświadczenie na stanowiskach kierowniczych w branży fashion



Doświadczenie:

Kandydatka od ponad 15 lat jest liderem z doświadczeniem w zarządzaniu produktem, sprzedażą i marketingiem w branży fashion. Specjalizuje się w opracowywaniu i wdrażaniu nowych produktów oraz strategii na rynkach: polskim oraz azjatyckim (Tajlandia, Wietnam, Indonezja i Arabia Saudyjska). Obejmowała takie stanowiska jak Product Manager, Dyrektor ds. Marketingu oraz Head of Fashion.

Na obecnym stanowisku do obowiązków Kandydatki należy m.in.:

- zarządzanie 12-osobowym zespołem, rozwój i motywowanie podległych pracowników
- zarządzanie procesami projektowania i zakupów podległych kategorii
- przygotowanie strategii produktów na poszczególne sezony
- współudział w tworzeniu budżetów oraz monitorowanie i analiza wyników sprzedaży
- tworzenie standardów doboru dostawców i negocjowanie warunków kontraktów
- monitorowanie, nadzór, kontrola ilościowa i jakościowa poziomu zapasów
- przygotowanie kolekcji we współpracy z Działem Trendów i Kierownikiem ds. Licencji, zgodnej z modelem multichannel (offline, online, franczyza)
- ustalanie polityki cenowej

Wykształcenie:

- ➔ **Akademia Leona Koźmińskiego**
- studia podyplomowe
Executive MBA
- ➔ **Politechnika Łódzka**
- studia podyplomowe
Moda i Wzornictwo
- ➔ **Politechnika Gdańska**
- studia magisterskie
Biotechnologia



Umiejętności i kwalifikacje:

Kandydatka posługuje się językiem angielskim oraz językiem niemieckim na poziomie zaawansowanym (C1).

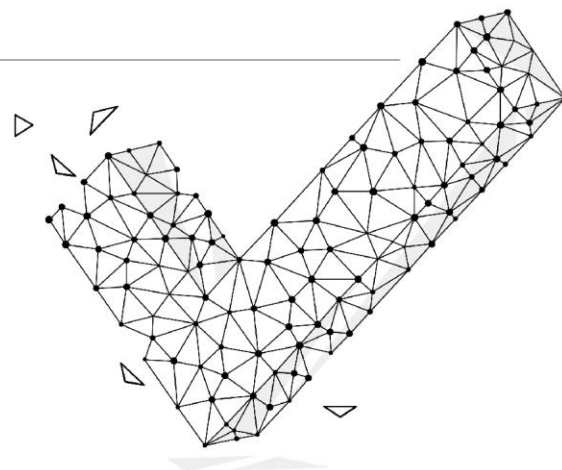
Pani ma doświadczenie pracy zawodowej w marketingu w Niemczech, UK oraz Czechach.

Posiada umiejętność pracy w międzynarodowym środowisku. Pracuje w języku niemieckim, angielskim oraz polskim.

Kandydatka potrafi obsługiwać następujące programy: Pakiet Microsoft Office, Grafis CAD, Inventex CAD oraz Statistica.

Kursy i Szkolenia:

- ➊ Pozyskiwanie kontrahentów z Chin i Hongkongu od projektu po dostawę
- ➋ Sesje coachingowe dla kadry executive
- ➌ Skuteczne negocjacje
- ➍ Umiejętność wpływania na innych
- ➎ Profesjonalne metody sprzedaży
- ➏ Budowanie programów lojalnościowych



Kontakt: Grażyna Pogan

Area Sales Manager

m: +48 668 898 939

e-mail: grazyna.pogan@aterima.hr