

Отдел мерчендайзинга №5 ,Крым

Новак Елена Сергеевна

Супервайзер по развитию ключевых клиентов

Стаж работы в должности – 2,5 месяца



Направления деятельности

ПЕРСОНАЛ

Подбор, обучение и контроль работы команды мерчендайзеров Стационарные – 2 МЧ; Мобильные – 5 МЧ

Супервайзер по развитию ключевых клиентов

ТЕРРИТОРИЯ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

Увеличение представленности и качества выкладки продукции в локальных сетях Республики Крым, Севастополь- фокусный город

ОТЧЕТНОСТЬ

Chicago, НСИ, КРІ-отчеты



Отчет по выполнению ключевых задач

Название задачи	Содержание	Результат
Ознакомиться с должностной инструкцией	Управление персоналом Распределение территории Доведение целей и задач Компании до мерчендайзеров Выставление и выполнение планов Формирование команды МЧ Полевое обучение мерчендайзеров Предоставление отчетности	Задача выполнена
Изучить Каталог инструкций для новичков	Как сформировать матрицы сети Как работать с Отчетом по силе полки Как пользоваться программой Ontologic Как пользоваться программой Чикаго Как пользоваться программой ST-Мобильная торговля Как работать с зарплатным модулем (расчет премии)	Задача выполнена
Изучить Руководство пользователя по ST-Чикаго	Работа с Журналом документов Работа со Справочниками: -добавление и корректировка маршрутов -формирование дневного маршрута -добавление/удаление ТТ -прикрепление матриц	Задача выполнена
Изучить Положение по эксплуатации программного комплекса ST-Мобильная торговля. Чикаго	Установка и подключение МТ Настройка и загрузка маршрута, обмен БД Работа на маршруте(мерчендайзинг)	Задача выполнена
Изучить стандарты выкладки	Инструкция по определению соблюдению МЧ выкладки продукции Методика подсчета СКЮ и фейсов_v2.7	Задача выполнена
Изучить стандарты работы на должность МЧ, СВ КК Данный слайд нужно удалить, мы отчитываемся только по практическим задачам	Работа в офисе и «полевая» работа СВКК Шаги визита МЧ, выкладка товара, методика подсчета SKU и фейсов	Задача выполнена



Отчет по выполнению ключевых задач

Название задачи	Цель	План	ı	Факт	Выполне	Комментарии	
					ние		
Формирование	Сформировать команду 12	12		7	58,3%	Задача не выполнена	
команды МЧ	МЧ						
	Средний фейсинг КИ, ЗПФ, ПГП - 96% Представленность - 91% КРІ Спец задача - 96%	КИ	25,3	123,45	487,94%	Задача выполнена	
D====		ЗПФ	19,10	23,68	123,98%	Задача выполнена	
		пгп	33,25	34,90	104,96%	Задача выполнена	
		Баварские	2	5,58	635%	Задача выполнена	
		Представленн ость	86	96,27	111,94%	Задача выполнена	
		Спец задача f/sku promo	16,32	14,64	89,71%	Задача не выполнена	
Сила полки	Сила полки на закрепленной территории – 83%	83%		100%		Задача выполнена	
	Сила полки Промо – 45%	45%		100%			



Итоги выполнения задач по блоку «Корпоративная культура»

Назначенные курсы

Пройденные курсы

	Электронный курс	Дата активации	Дата начала	Дата окончания	Баллы	Статус
1	Курс «Правила деловой переписки»	25.12.2021	25.12.2021	25.12.2021	98	Пройден
2	Курс «Охрана труда»	26.12.2021	26.12.2021	26.12.2021	78	Пройден
3	Курс «Мерчандайзинг»	19.10.2021	19.10.2021	14.11.2021	100	Пройден
	Курс «Первая помощь пострадавшим»	26.12.2021	26.12.2021	26.12.2021	98	Пройден
,	Курс «Эффективное телефонное общение»	26.12.2021	26.12.2021	26.12.2021	17	Пройден
•	Курс «Технология подбора персонала для СВ»	26.12.2021	26.12.2021	26.12.2021	90	Пройден
,	Курс «Управленческий цикл супервайзера»	25.12.2021	25.12.2021	26.12.2021	97	Пройден
3	Курс «Возможности развития в компании Abi»	19.10.2021	19.10.2021	25.12.2021	80	Пройден
	Курс «Гражданская оборона и чрезвычайные ситуации»	19.10.2021	19.10.2021	22.12.2021	100	Пройден
0	Курс «Стихийные бедствия. Чрезвычайные ситуации»	19.10.2021	19.10.2021	22.12.2021	100	Пройден
1	Курс «Работа с заказами»	19.10.2021	19.10.2021	24.12.2021	100	Пройден
2	Курс «Пожарная безопасность»	19.10.2021	19.10.2021	22.12.2021	91	Пройден
3	Курс «ST Чикаго v.3»	19.10.2021	19.10.2021	14.11.2021	99	Пройден
4	Курс «ST Мобильная торговля (вер.4) для СВ МЧ»	19.10.2021	19.10.2021	15.12.2021	98	Пройден
5	Курс «Шаги визита ТП»	19.10.2021	19.10.2021	24.12.2021	99	Пройден
6	Курс «Abi - моя компания!»	19.10.2021	19.10.2021	13.12.2021	98	Пройден
7	Курс «ST Мобильная торговля (вер.4) для CB»	19.10.2021	19.10.2021	14.11.2021	96	Пройден
8	Курс «Информационная безопасность в компании»	19.10.2021	19.10.2021	25.12.2021	96	Пройден
9	Курс «Полевое обучение»	19.10.2021	19.10.2021	24.12.2021	98	Пройден



Самооценка профессиональных качеств

Наиболее развитые профессиональные качества	Профессиональные качества, которые Вы хотели бы развить
Ответственность	Ораторское искусство
Самостоятельность	
Обучаемость	
Умение работать в команде	



Цели на год

Цель	Этапы реализации	Сроки
Закрытие вакансий МЧ	Укомплектовать штат МЧ не ниже 100% от штатного расписания (штат на нового СВ). Реализация силами СВ и службы подбора персонала	01.04.2022
Показать рост сила полки - Сильная 85% - Средняя 15%.	Улучшить представленность продукции Компании Аби Продакт Елена, в данном столбце нужно указать, что Вы будете делать для достижения поставленной цели. С помощью чего добьетесь результата	Ежемесячно



АО «АБИ Продакт» ул. Полины Осипенко, 41, офис 326 г. Владимир, 600009

T: (4922) 52-99-99 Φ: (4922) 52-99-99 www.abiproduct.ru