

# VĚŘÍM, ŽE ÚSPĚCHY NA MĚ TEPRVE ČEKAJÍ

**Zboží&Prodej:** Jak dlouho pracujete na současné pozici?

**Jan Otáhal:** Do společnosti **Qanto CZ** jsem nastoupil letos v březnu.



**Z&P:** Kde jste získal zkušenosti, které dnes využíváte?

**J. O.:** Zkušenosti pro svou nynější práci jsem čerpal na různých pracovních pozicích ve společnostech **Kofola**, **Crocodile ČR** a **Maspex Czech**.

**Z&P:** Který vámi zallistovaný výrobek považujete za nejspěšnější?

**J. O.:** Prozatím se seznamuji s procesy a výrobky, takže úspěchy na mě teprve čekají. Alespoň doufám.

**Z&P:** Existuje nějaký produkt, kterému jste zpočátku nedůvěřoval, ale nakonec se ukázal jako úspěšný?

**J. O.:** Při zařazení výrobku do prodeje vycházím vždy z prodejních dat a dostupných informací z trhu, takže k nějakým překvapením, ať v pozitivním či negativním smyslu, většinou nedochází.

**Z&P:** Podle jakých kritérií vlastně výrobek pro zalistování vybíráte? Může nějakou roli při jeho výběru hrát osobní sympatie?

**J. O.:** Sympatie hrát určitou roli mohou. Ale pro finální rozhodnutí jsou pro mě nejdůležitější „tvrdá“ data, to znamená složení a vzhled výrobku, cena, prodejnost a další objektivní kritéria, jako je podpora produktu na trhu, konkurence a podobně.

**Z&P:** Která data z trhu jsou pro vaše rozhodnutí relevantní?

**J. O.:** Vždy využívám především interní data prodeje, která má společnost Qanto velmi dobře zpracovaná a zanalyzovaná díky propojení prodejních dat ze svých prodejen a velkoobchodních poboček. Z trhu čerpám spíše informace o ostatních promocích daných výrobků, o jejich akčních cenách a také sleduji trendy trhu a potřeby našich odběratelů a zákazníků.

**Z&P:** Co je při práci nákupčího nejstresovější?

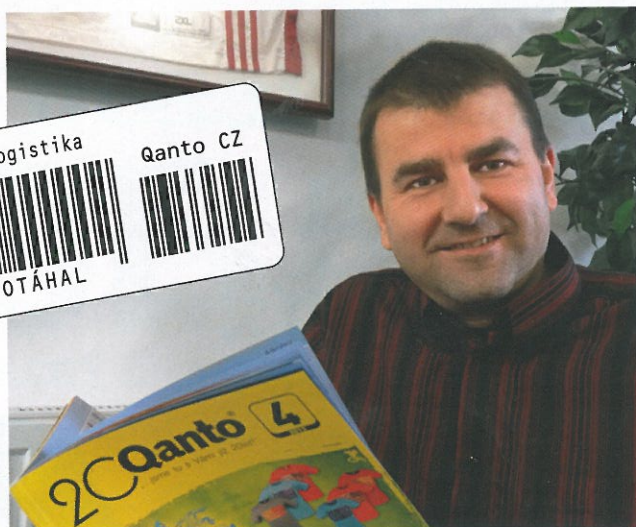
**J. O.:** Je to určitě nepředvídatelnost prodeje v akcích a s nimi spojené neočekávatelné změny nákupních zvyklostí spotřebitelů.

**Z&P:** Jaké vlastnosti musí mít nákupčí, aby ve své profesi obstál?

**J. O.:** Hlavní je umět dobře nakoupit, což obnáší znalost tržní ceny výrobku a od dodavatele získat ještě lepší – akční. Další důležitá věc je znalost trhu, výrobku a korektní vztahy s dodavatelem.

**Z&P:** Jak se připravujete na jednání s nimi?

**J. O.:** Jde o pracovní jednání jako jakékoliv jiné. Takže člověk si musí říct, co má přinést, stanovit, musí mít připravena data důležitá pro jednání a pro argumentaci a výsledkem musí být vždy přínos pro naši společnost.



**Z&P:** Co je nejnepříjemnějšího na situaci, kdy je zapotřebí změnit sortiment?

**J. O.:** Je to určitě doprodej starého výrobku před vlastní záměnou za nový. Obnáší to hodně administrativy a kontroly stavů na skladech a většinou se jedná o dlouhodobější proces.

**Z&P:** Jak často jste v kontaktu se spotřebiteli, kteří vaše produkty nakupují?

**J. O.:** Jsem s nimi v kontaktu vlastně každodenně, protože všichni moji známí a blízcí jsou zároveň spotřebiteli našeho sortimentu.

**Z&P:** Která kategorie zboží je ve vašem segmentu podle vás v současnosti nejdynamičtější?

**J. O.:** Novinek je stále velká spousta snad ve všech kategoriích. Nicméně hodně změn nyní probíhá v segmentu nealko nápojů a cukrovinek.

**Z&P:** Jak vám ve vaší práci pomáhá časopis Zboží&Prodej?

**J. O.:** Beru jej za důležitý doplňkový zdroj informací k našim interním prodejním datům a k následným rozhodnutím. Sledování trendů, novinek, vývoje trhu na jednom místě je pro mě velmi užitečné.

**Z&P:** Jak vás vaše profese ovlivňuje v soukromém životě?

**J. O.:** Snažím se oddělovat práci od soukromí, což se mi ne vždy podaří. Ale za dobu, po kterou se v tomto oboru pohybuji, jsem si už soukromí a profesi sjednotil a přizpůsobil jedno druhému.

**Z&P:** Jak relaxujete?

**J. O.:** Relaxací je pro mě má rodina – mám dvě malé děti a hodnou manželku a relaxuji také u klasické a lidové hudby a sportu.

**Z&P:** Co by vám musela nabídnout konkurence, abyste byl ochoten uvažovat, že k ní přejdete?

**J. O.:** Pokud se v práci cítím užitečný a mám dobré zázemí, což v Qantu platí, o nějakých změnách neuvažuji. Nicméně většina lidí chodí do práce kvůli zabezpečení rodiny, a to platí i u mě.

**Z&P:** Co vás poslední dobou nejvíc pobavilo?

**J. O.:** V poslední době to byl třeba film Na samotě u lesa.

Pavel Neumann

» REAGUJTE NA [pavel.neumann@atoz.cz](mailto:pavel.neumann@atoz.cz)



## POVÝŠENÍ

**Pavel Říha, Jan Herzmann**  
**ŘÍHA VEDE PPM**

Po vzájemné dohodě opouští Jan Herzmann pozici jednatele společnosti **ppm factum research**, kterou zastával téměř 20 let. Nově bude se skupinou **ppm factum** spolupracovat na projektovém principu jako konzultant. Firmu nadále povede z pozice jednatele Pavel Říha, ředitelem výzkumu zůstává Miroslav Fous.



Pavel Říha



## PŘÍCHODY

**Jesper Lauridsen, Jan Van Dam**

**LAURIDSEN V ČELE AHOLDU**



Jesper Lauridsen

Předsedou představenstva a generálním ředitelem společnosti **Ahold Czech Republic** a **Ahold Retail Slovakia** se stal Jesper Lauridsen. Na pozici střídá Jana Van Dama, který po čtyřech letech odchází do pobočky Aholdu ve Spojených státech amerických. Jesper Lauridsen přichází ze společnosti **Tesco**, kde od roku 2009 zastával pozici obchodního ředitele pro ČR a SR.

**Katarína Navrátilová**  
**MÍSTO ŽABKY TESCO**



Novou obchodní ředitelkou oddělení čerstvých potravin ve společnosti **Tesco Stores ČR** je Katarína Navrátilová. Na tuto pozici přechází z vedení franchisové sítě obchodů **Žabka**. Pro **Tesco** pracuje již 12 let. V roce 2000 začínala v bratislavské centrále **Tesco SR** v oddělení čerstvých potravin, postupně prošla pozicemi nákupčí a manažerka kategorie v segmentu masa a drůbeže. Po přechodu do Prahy pokračovala v nastoupené kariéře na pozici manažera oddělení drogerie a kosmetiky pro Českou i Slovenskou republiku a pak manažera čerstvých potravin. Následně se přesunula do sítě obchodů **Žabka**, kde nejdříve zastávala pozici obchodní ředitelky a v roce 2012 stala její generální ředitelkou.

**Vladimír Velčovský**  
**NOVÝ ŘEDITEL ČOI**



**Českou obchodní inspekci (ČOI)** nově vede jako ústřední ředitel ekonom Vladimír Velčovský, který v předchozích letech pracoval v několika soukromých firmách na manažerských pozicích. V čele ČOI se chce zaměřit na předcházení problémům v oblasti ochrany spotřebitele a na rychlou reakci na podněty zvenčí.

**Daniel Novotný, David Kolář**

**MARKETING S NOVOTNÝM**

Daniel Novotný vystřídal Davida Koláře na pozici head of marketing & communication maloobchodní společnosti **Penny Market**.

**Rudolf Spiegel, Martin Dítmar**  
**SPAR ŘÍDÍ SPIEGEL**

Dočasným vedením **SPAR ČOS** byl pověřen Rudolf Spiegel. Místo Martina Dítmara zastupuje tuto maloobchodní společnost v jednání směrem k dodavatelům i partnerům.