

## PRILOG BR. 1

### OPIS POSLOVA RADNOG MJESTA VODITELJA MALOPRODAJE ZA PODRUČJE REPUBLIKE HRVATSKE (REGIONAL RETAIL MANAGER CROATIA)

#### Opis radnog mjesta:

- osmišljavanje plana i implementacija sveobuhvatne strategije prodavaonica;
- suradnja s članovima marketinškog tima radi razvoja lokalne marketinške strategije, u slučaju potrebe implementacije takve;
- pronalaženje novih radnika za rad u prodavaonicama, provođenje selekcijskih postupaka i intervjua;
- obuka i evaluacija radnika u prodavaonicama;
- kreiranje zdrave, sigurne i ugodne radne okoline;
- uska suradnja s finansijskim odjelom matičnog društva u pregledu i analizi mjesečnih izvješća o dobiti i gubitku (P&L);
- organizacija i nadzor nad rasporedom, područjima rada i rezultatima rada poslovođa trgovina;
- rukovođenje i motiviranje tima sa svrhom povećanja prodajnih rezultata i učinkovitosti;
- izvedba analize rezultata rada na način koji je pravovremen i konstruktivan;
- briga za disciplinu i otkazivanje ugovora o radu u skladu sa Zakonom o radu i odlukama Poslodavca;
- redoviti obilasci prodajnih mjesta, razgovori sa suradnicima i kupcima te identifikacija i pronalaženje rješenja za hitne situacije;
- vodstvo za dodijeljenu regiju, uz nadgledanje prodajnih aktivnosti i prodavaonica;
- nadgleda i analizira regionalne prodajne i operativne rezultate i izvješća;
- upravlja i surađuje s poslovođama prodavaonica u postavljanju prodajnih ciljeva za svaku lokaciju, nadgleda napredak prema ispunjenju postavljenih ciljeva, te razvija strategije kako bi se privuklo i zadržalo kupce;
- razvija marketinške programe i promotivne aktivnosti (posebne oblike prodaje) radi povećanja prodaje i/ili uvođenja na tržište novih roba i usluga;
- identificira tržišne prilike za poboljšanje u trgovinama regije, osmišljava i implementira obuku, strategije, pravila, ciljeve i ostale resurse u svrhu maksimiziranja produktivnosti i motiviranosti;
- sastavlja raspored i vodi redovite prodajne sastanke i događaje radi razmjene informacija, postavljanja i revidiranja ciljeva i povećanja motivacije;
- surađuje s izvršnim rukovodstvom na razvoju prodajnih područja, prodajnih rezultata i strategija;
- priprema i implementira proračune (budžet) za primjenjivo područje, nadgleda i odobrava troškove;
- stječe i obnavlja poznavanje tržišta, tržišnih takmaca te najboljih praksi i trendova u metodama prodaje i prodajnim strategijama;
- obavlja druge dužnosti i zadatke koji su joj povjereni.



**PRILOG BR. 2**

**POSLOVNI PLAN ZA 2023. GODINU RELEVANTAN ZA OCJENU REZULTATA RADA RADNICE**

Za svrhe primjene odredbe članka 5. stavak 2. ovog Ugovora o radu, poslovni plan za Sportina Grupu (izuzev tržišta Bosne i Hercegovine) iznosi minimum EBITDA u visini od 4 milijuna Eura.

