



Hogyan lesz valakiből beszerzési igazgató, milyen utat kell bejárnia?

Hát nem rövidet. Azt nem tudom, hogy mi a standard, csak arról tudok beszélni, hogy én hogyan kerültem ide. Körülbelül nyolc éve vagyok a Merkúr üzletlánc munkatársa, beszerzőként alkalmaztak, ital termékfelelősként kezdtem, konkrétan a polcok között.

Akkor még **a beszerzési osztály a C+C-ben volt**, és én másfél hónapig a polcok között kerestem a helyem, próbáltam felszedni azt a termékismeretet, ami szükséges ahhoz, hogy a beszerzési feladatokat el tudjam látni.

Utána pedig elkezdtem magát a háttérrel tanulni, mi a cégnek a politikája, milyen számítógépes programokat használ, hogyan vannak felépítve a folyamatok, mi mivel függ össze. Ezt ital-termékfelelősként nyolc évig csináltam, és körülbelül egy éve – a cégben végigment változások után – felkértek, hogy vállaljam el a beszerzési funkciót.

Kérdés nélkül igent mondtam, utána kezdtem gondolkozni azon, hogy ez azért nem lesz egyszerű. De szépen lassan, azzal a tapasztalattal, amit összeszedtem az elmúlt pár évben,

plusz az elméleti ismereteim alapján úgy érzem, hogy elég jól kezdek belerázódni. Az biztos, hogy nem mindennapi feladat. Iskolapadból nem lehet ebbe a székbe beülni, kell egy nagy adag tapasztalat ahhoz, hogy ezt a feladatot el tudd látni.

Egy beszerzőnek milyen feladatai vannak?

Elég komplex és szerteágazó az, amit mi csinálunk. Ha röviden kell válaszolni, akkor kapcsolattartás a beszállítókkal és kapcsolattartás az üzletekkel. A beszerző megveszi az árut, de az üzlet adja el.

Ez egy elég hosszú folyamat. Onnan kezdve, hogy kinézzük az árut, követjük az aktuális trendeket, toponn kell lenni a piaci trendekkel kapcsolatban, kell ismerni a piaci árakat, tudni kell, hogy az adott termék képes-e beilleszkedni abba a portfólióba, amivel a cég már rendelkezik, megállja-e a helyét a polcokon, vagy már egy kifutófélben levő termék, ami valószínű, bennragad. Ezeket mind a beszerzőnek kell eldöntenie.



A mi cégünkön belül a beszerző feladata az árpolitika is, a megvásárlástól az eladásig figyelünk kell a terméket. A beszerző állítja össze az akciós tervet, amivel a vásárlóközönség az akciós újságokban találkozik.

Ezenkívül eleget kell tenni a kéréseknek is, hiszen folyamatosan jönnek a kérések az üzletek részéről, és igyekszünk reagálni rájuk. Természetesen azt nem tudjuk bevállalni, hogy a napi húszezer vásárló összes problémáját azonnal megoldjuk, de igyekszünk a problémákat csoportosítani, és a gyökerekig visszamenve megoldani őket.

Erre azért is fektetünk nagy hangsúlyt, mert **a beszerző munkája igazából az üzletekben kell, hogy látszódjon**, akkor dolgozik jól egy beszerző, ha olyan terméket tesz a polcra, ami eladható és az egész szervezet fenntartható ezáltal.

Egy beszerzési igazgató esetében mit jelent a siker?

A siker egy érdekes dolog. Sok mindent takarhat. És nagyon függ attól, hogy mit és hogyan szeretnénk nézni.

Ha a számokat nézzük, akkor azt jelenti, hogy a tulajdonosi kör és [a cégvezetés](#) által az év elején meghatározott cél teljesül. Ehhez kellene az eszközök, kell a csapat, és kellene a jól felépített folyamatok. Talán ez a három dolog az, amire a leginkább oda kell figyelni ahhoz, hogy eredményesek legyünk.



