

Описание позиции - АНАЛИТИК

ФУНКЦИИ СОТРУДНИКА, ЗАНИМАЮЩЕГО ДОЛЖНОСТЬ

Разработка и эффективное внедрение оперативных инструментов управления продажами в рамках системы отчетности и анализа

Комплексный анализ продаж ключевого ассортимента по регионам, по каналам, по клиентам, выработка рекомендаций ДД по перспективам развития дистрибуции

Комплексный анализ продаж розницы по жанрам, конкурентам, ценам, поиск перспективных авторов и ниш, выработка рекомендаций для Дивизионов по тенденциям развития рынка

Организация и реализация процесса квартального планирования продаж на основе ключевых индикаторов

Подготовка обзоров рынков по открытым источникам, в том числе англоязычным

Подготовка отчетов, презентаций по проведенным исследованиям и обзорам

Взаимодействие внутри компании

Редакции

РДЦ

Планово-экономический отдел

Дирекция по брендингу и рекламе

Дирекция по персоналу и организационному развитию

Взаимодействие за пределами компании

Партнеры

Входящая информация

Заявки на исследование/аналитику

Данные для анализа

Планы работ

Исходящая информация

Отчеты

Презентации

Рекомендации

Служебные записки

Планы работ

КВАЛИФИКАЦИОННЫЕ ТРЕБОВАНИЯ

Образование

Высшее (мех-мат, прикладная математика, экономика, информационные технологии)

Специализированные тренинги в области методик анализа

Опыт

Работа в сфере маркетинга и продаж

2 года

Знания

Методы математического и статистического анализа данных

Основы экономической теории и маркетинга, продаж

Экономические аспекты деятельности предприятия

Английский язык – чтение и перевод, письменное и устное общение

Методы обработки больших массивов разнородной информации с использованием программных средств на уровне макросов / скриптов (SPSS, STATISTICA, VBA)

Навыки

Работа с базами данных

Работа на ПК: Опытный пользователь MS Office (обязательно владение средствами OLAP в MS Excel)

Анализ информации

Выделение приоритетной информации

Способности и личные качества

Аналитический склад ума

Системность

Нацеленность на результат

Клиентоориентированность

КРАТКОЕ ОПИСАНИЕ ДОЛЖНОСТИ**Основное направление деятельности**

Разработка и эффективное внедрение оперативных инструментов управления продажами в рамках системы отчетности и анализа

Отвечает

За разработку и эффективное внедрение оперативных инструментов управления продажами в рамках системы отчетности и

Значение ошибок

По результатам анализа и исследований могут быть приняты решения касающиеся работы (или отказа от работы) в целых направлениях

ОТНОШЕНИЕ ПОДЧИНЕНИЯ**Непосредственный руководитель**

Начальник отдела планирования и анализа дистрибуции

Непосредственные подчиненные

Нет