



Szűkszavú, de mosolygós embernek ismertük meg **Tankó Attilát**, aki az érzések helyett inkább a számokra támaszkodik, és tudja, hogy egy jó kávé mellett olyasmi is elhangozhat, ami az irodában nem.

Mi az első dolog, amit a munkába érkezése után tesz?

Amikor jövök Szentegyházáról reggelente, nincs olyan nap, hogy ne menjek be valamelyik üzletünkbe. Onnan már begyűjtök egy-két információt arról, hogy mi történt előző délután, mi a visszajelzés, melyik áru megy jól, melyik "gyengélkedik", a vásárlóknak volt-e valamilyen különleges óhajuk, meglátásuk.

Az üzletvezetővel vagy váltásvezetővel váltok pár szót, szétnézek az üzletben, hogy van-e valami, amit esetleg sürgősen meg kellene oldani. Mikor beérek az irodába, akkor megosztom az információkat a beszerzőkkel vagy a kereskedőkkel, attól függően, hogy kire tartozik.

A kereskedelmi igazgatónak mi a dolga, mire kell figyelnie?

Az üzletre és a számokra. Van egy célunk, és azt különböző módszerekkel próbáljuk elérni. Hol egy akcióra van szükség, hol egy embert kell más pozícióba helyezni, hol a munkakörökön kell változtatni. Figyelni kell arra, hogy **mit kér, vagy követel a piac**, és valahogyan reagálni kell rá.

Az üzletgazdákkal tartom elsősorban a kapcsolatot, és a tőlük érkező információkat továbbítom a beszerzők fele, a beszerzőktől érkező információkat pedig visszaáramoltatom az üzletek fele. Folyamatosan kommunikálok a személyzeti osztállyal is, hogy kit milyen pozícióba helyezzünk, hogy a céljainkat minél hatékonyabban el tudjuk érni.

Jelenleg a munkaidőm hatvan százalékát az irodában töltöm és negyvenet terepen. De szeretném ezt megfordítani, hiszen a csoda a terepen történik. Mindent, amit eladunk, **az üzletekben adjuk el, és onnan jön vissza a pénz**.
. Mostanában egy kicsit túlságosan is bezárkóztam az irodába.

Persze, az irodai munka is fontos, mert itt elemezzük ki az eredményeket, itt próbálunk rájönni arra, hogy a tervek a kivitelezés során hol torzulnak, mi az, amit esetleg másképp kellene csináljunk.



