

ПОРТРЕТ КАТЕГОРИЙНОГО МЕНЕДЖЕРА В ЦИФРАХ

*Бузукова Е.А., специально для компании HeadHunter,
электронная версия журнала,
рубрика «классификатор профессий»*

Категорийный менеджер – это специалист, отвечающий за реализацию ассортиментной политики компании или магазина, управляющий всеми вверенными ему категориями товара: от их закупки до контроля продажи.

В зависимости от опыта работы можно условно выделить три группы:

1) Как правило, на позицию категорийного менеджера требуются специалисты уже с опытом работы. Но в связи с дефицитом высококвалифицированных специалистов некоторые компании готовы предложить эту вакансию соискателям *без опыта работы* для того, чтобы в перспективе своими силами воспитать из них профессионалов высокого уровня. Однако, студентов дневных отделений в качестве претендентов на позицию категорийного менеджера, работодатели предпочитают не рассматривать, выставляя *возрастное ограничение* от 23 лет.

Основными качествами, которые должны быть присущи кандидатам на данную позицию, являются: аналитические и организаторские способности, умение систематизировать информацию, умение работать в команде и высокий уровень коммуникабельности.

Функциональные обязанности:

- закупки по определенным группам товара;
- планирование, формирование и поддержание ассортимента;
- поиск поставщиков, анализ коммерческих предложений, заказ товара;
- наработка клиентской базы (для оптовых и производственных компаний);
- ценообразование;
- мерчандайзинг;
- контроль продаж вверенной товарной категории;
- отслеживание товарных остатков.

Размер компенсации составляет от 300 до 800 у.е.

2) Для претендентов на позицию *категорийного менеджера* желателен опыт работы от 2-х лет в должности менеджера по закупкам, продажам на требуемом рынке либо в маркетинге.

Опыт работы: от 1 года 3 лет.

Возраст кандидатов: от 23 до 45 лет

Требования: наличие высшего образования (желательно в области экономики, математики и статистики). Большим плюсом в глазах работодателя является наличие диплома дополнительного образования в области маркетинга, менеджмента, а также степени MBA. В иностранных компаниях одним из требований выдвигается знание английского языка на разговорном уровне. Обязателен опыт работы от 1 года с аналогичной товарной категорией на позиции категорийного менеджера, закупщика либо позиции менеджера товарной категории (бренд-менеджера).

Функциональные обязанности:

- формирование ассортиментной матрицы (в своей группе товаров). Ценовая политика (контроль и минимизация закупочных цен);
- постоянно следить за ценами закупаемой продукции и сравнивать цены закупок с альтернативными ценами;
- сравнивать цены, технические характеристики и сроки доставок для определения лучшего потенциального поставщика;
- выявление новых товаров по своим товарным категориям, оценка их привлекательности для покупателей;
- поддерживать отношения с существующими и потенциальными поставщиками;
- минимизирование финансовых расходов на поддержание минимального уровня запасов, сбалансированного в соответствии с планом уровня запасов и исключающего нехватку запасов;
- согласование заказов с другими категорийными менеджерами по закупкам по комбинированию альтернатив для логистики или для экономии финансовых расходов;
- контроль выполнения поставщиками условий договора и решение таких проблем в отношении поставщиков как отсутствующая или поврежденная продукция, завышение цены, несоблюдение условий, нарушение поставок, качества;
- отслеживание статуса заказов согласно графику поставщика и обеспечение своевременной отправки и оговоренного времени выполнения заказа;
- информирование отдела логистики и транспортного отдела для обеспечения своевременной доставки продукции от поставщиков;
- анализ, прогнозирование и оптимизация товарного запаса. Управление товародвижением.

«Вилка» зарплата» колеблется от 1300 до 2000 у.е. и находится в прямой зависимости от статуса и масштаба компании-работодателя, от уровня ответственности специалиста, количества подчиненных. Во многих компаниях заработная плата специалиста состоит из фиксированного оклада, бонуса по результатам работы и процента от оборота по категориям товаров, а также различных дополнительных показателей (снижение неликвидов, соблюдение бюджета закупок).

3) Коммерческий директор категории.

Опыт работы: успешный опыт работы от 3 лет на позициях «Key Account Manager», «Руководитель отдела закупок», «Категорийный менеджер» в крупных российских/западных компаниях.

Возраст: от 28 лет и старше

Требования: высшее экономическое/маркетинговое/торговое образование, свободный английский. Опыт ведения переговоров на уровне лиц, принимающих решения, отличные знания специфики и принципов работы с данной товарной группой, ключевых поставщиков, умение работать в высоком темпе, быстро принимать решения и обосновывать свой выбор, коммерческая переписка на английском языке. Готовность к командировкам (в том числе и зарубежным).

Функциональные обязанности:

- планирование и развитие закрепленной категории товаров;
- управление ассортиментом, составление ассортиментной матрицы;
- поиск новых товаров и ввод их в ассортиментную матрицу;
- прогнозирование продаж и формирование заказов;
- изучение и анализ рынка товаров аналогичных категорий, поиск новых поставщиков;
- ведение переписки и переговоров с поставщиками, проведение тендеров среди потенциальных поставщиков (анализ и оценка коммерческих предложений, согласование условий контракта и принятие оперативных решений);
- контроль осуществления закупок и подготовки документации к продаже;
- оптимизация товарных запасов: измерение оборачиваемости запасов, определение минимальных остатков, разработка нормативов товарных запасов;
- составление и ведение документации: графики, отчеты;
- организация презентаций и информирования менеджеров отдела продаж по новинкам;
- анализ финансовых показателей по продажам во вверенной категории
- предоставление данных по подотчетной категории для формирования годового бюджета и процесса прогнозирования в рамках категории;
- уточнение ассортимента вверенной категории в соответствии со стратегией развития проекта и потребностями клиентской аудитории;
- уточнение ассортимента отдельных магазинов в соответствии с географической/территориальной спецификой отдельных магазинов;
- рассмотрение плана мотивации продаж по группе товара и определение мероприятий по продвижению товара;
- участие в разработке, планировании и реализации маркетинговых мероприятий;
- формирование предложений по времени введения и масштабу скидочных мероприятий;
- формирование предложений по оформлению и сопровождению оформления торгового зала в период промо- и скидочных мероприятий.

Размер компенсации в описаниях вакансий обычно указывается от 2000 у.е. плюс проценты от прироста прибыли по развитию категории. Фиксированная часть заработной платы зависит от размера компании, опыта работы специалиста, объема выполняемых обязанностей, количества закрепленных за ним торговых категорий и числа подчиненных сотрудников.

Статистика

По данным компании **HeadHunter** за 2007 год.

Зарплатные предложения работодателей

Диапазон зарплат на 2007 г., у.е./мес

мин	макс	медиана
300	5000	2650

Зарплатные ожидания соискателей

Диапазон зарплат на 2007 г., у.е./мес

мин	макс	медиана
800	4000	2400

Характеристики соискателя

Возраст	%
18–25 лет	5
26–35 лет	45
36–45 лет	35
46–55 лет	15

Образование	%
Высшее	75
Неполное высшее	25

Владение английским языком	%
Свободное	35
На уровне прохождения интервью	30
Базовые знания	25