

uszkodzony, towar niezgodny z opisem lub zamówieniem) w relacji z vendorem

- Dostosowywanie wewnątrz systemowych kodów produktów (Part Numberów) do standardów umożliwiających synchronizację z systemami SAP

- Eksportowanie wybranych zamówień do EDI z uwzględnieniem odpowiedniego kanału dystrybucji: kanał 10 dla B2C lub kanał 11 dla B2B

* Generowanie dokumentów MM (przesunięcia magazynowego) w celu zarządzania zapasami (stockiem) tj. dokonywanie międzymagazynowych transferów towarów i zapewnianie równoważnej dostępności produktów między dwoma magazynami (Region Centralny - Warszawa oraz Region Śląski [południowy] - Sosnowiec), w celu:

- minimalizowania zjawiska rosnących strat wynikających z kosztów magazynowania produktów poprzez obrót towarami na deprecjacji

- dynamicznego reagowania na potrzeby i zamówienia klientów z obu regionów

* Przekierowywanie dostaw przed przyjęciem dostawy (oddelegowywanie kontenerów pomiędzy magazynami) oraz redystrybuowanie określonej części kartonów na wybrany magazyn

* Zgłaszanie dokumentów typu "No Commercial Value" (części zamienne, sample) do działu RMA

Wsparcie sekcji Produkt Managerów poprzez:

* Aktualizowanie cenników

* Ustalanie cen bazowych produktów w oparciu o cenę zakupu oraz koszt wejścia magazynowego (koszt frachtu itp.)

* Obliczanie marży, wycenianie produktów (w tym tworzenie typów wycen z uwzględnieniem optymalnej marży minimalnej oraz maksymalnej) w oparciu o prognozy dla produktu (tj. zagadnienia statystyki i prawdopodobieństwa: fluktuacja, średnie odchylenie kwadratowe, wykresy) oraz zestawienia według klienta.

* Monitorowanie cen konkurencji za pośrednictwem porównywarek cenowych takich jak np. Ceneo oraz narzędzi specjalistycznych takich jak Dealavo, w celu oszacowania opłacalności wprowadzania nowych linii produktowych, organizowania akcji typu Quickpromo itp.

* Przygotowywanie "claimów" typu EMEA REFUNDATION FORM w celu rozliczania bonusów i akcji marketingowych

* Przygotowywanie raportów dopłat PLA w oparciu o pliki SOA Activity oraz kwartalną sprzedaż konkretnych produktów do poszczególnych klientów

* Przygotowywanie raportów Price Protection w celu ochrony sprzedaży produktów o wyższej cenie wejścia magazynowego niż aktualna cena zakupu według aktualnego cennika danego producenta.

* Weryfikowanie alokacji oraz zarządzanie backorderami

* Tworzenie zamówień, wprowadzanie zamówień, przekazywanie zamówień do akceptacji, przesyłanie zamówień do S21 (System 21), usuwanie zamówień. Zarządzanie zamówieniami otwartymi (m.in. aktualizowanie ilości zamówionych sztuk danego produktu do wymogów MOQ)

* Zarządzanie zafakturowanymi „discountami” na fakturze (rozdzielanie ogólnego upustu między wybranymi bądź wszystkimi produktami lub przekierowywanie rabatu na konto protekcji jako rabat w towarze) oraz tworzenie raportów typu „Rozliczenie rabatu w towarze”

* Tworzenie raportów typu „Chipset spectrum”

* Przeglądanie transakcji w celu weryfikacji poprawności procedur wystawiania faktur klienckich ze strony Działu Handlowego (wychwytywanie minusowych marży)