Manažer nákupu velkoobchodu (kód: 66-011-R)

Autorizující orgán: Ministerstvo průmyslu a obchodu
Skupina oborů: Obchod (kód: 66)
Týká se povolání: Manažer nákupu velkoobchodu
Kvalifikační úroveň NSK - EQF: 6

Odborná způsobilost

Název	Úroveň
Řízení centrálního nákupu, monitoring skladových zásob a jejich porovnávání s plánem organizace a s požadavky zákazníka, včetně řízení logistických a distribučních procesů	6
Vypracování požadované poptávky nákupu v rámci trhu, sjednávání a uzavírání obchodní spolupráce s dodavateli	6
Vyhodnocování a rozbor obchodní činnosti v rámci nákupu zboží a materiálu na sklad dle požadovaných kritérií velkoobchodu a ve stanovených časových intervalech	6
Sestavování samostatných částí celkových plánů a rozpočtu organizace (plánů nákladů, výnosů, mezd apod.)	6
Komunikace s dodavateli zboží a materiálů a reprezentace firmy v oblasti nákupu a logistiky na tuzemském a zahraničním trhu	6

Platnost standardu

Standard je platný od: 28.01.2014 do: 14.03.2020

Kritéria a způsoby hodnocení

Řízení centrálního nákupu, monitoring skladových zásob a jejich porovnávání s plánem organizace a s požadavky zákazníka, včetně řízení logistických a distribučních procesů

Kritéria hodnocení	Způsoby ověření
a) Navrhnout efektivní strukturu řízení úseku nákupu velkoobchodu (personální strukturu s obsahovou náplní práce manažera nákupu velkoobchodu s možností delegace pravomocí a odpovědností na podřízené pracovníky)	Praktické předvedení s ústním ověřením
b) Definovat podstatu a důležitost nákupního managementu v rámci firmy a navrhnout způsoby efektivního řízení lidských zdrojů oddělení nákupu podle charakteru firmy	Ústní ověření
c) Vysvětlit postupy při vedení a koordinaci zaměstnanců nákupu, rozdělování úkolů a způsob kontroly jejich plnění, motivování a hodnocení zaměstnanců	Ústní ověření
d) Vytvořit návrh postupu pro zajištění aktivního a efektivního monitoringu (průzkumu) trhu pro alokaci konkurenční nabídky s cílem zajistit diferenciaci typologie nákupů a následné nabídky ve srovnání s konkurencí	Praktické předvedení s ústním ověřením
e) Sestavit kategorizaci zboží na základě četností a velikostí objednávek za dané časové období	Praktické předvedení s ústním ověřením
f) Definovat a popsat základní legislativní požadavky formulářů při obchodní spolupráci se zvoleným dodavatelem zboží (obchodní smlouvy, faktury, přepravní doklady, průvodní dokumentace, záruční listy, dodací listy, elektronické a tištěné objednávky) v rámci tuzemského trhu, zahraničního trhu a v rámci obchodu se zeměmi třetího světa	Praktické předvedení s ústním ověřením
g) Stanovit postup a uvést zdroje pro zjištění skutečného stavu zásob a evidence zboží na skladu	Ústní ověření
h) Popsat základní postup toku zboží od výběru dodavatele až po samotnou realizaci nákupu a příjmu zboží na sklad	Ústní ověření
i) Zhodnotit možnosti využití distribučních kanálů a cest pro efektivní převoz nakoupeného zboží s cílem minimalizovat náklady v rámci pořízení zboží	Ústní ověření
j) Vysvětlit podstatu podnikových směrnic a popsat způsoby jejich využití ve velkoskladu	Ústní ověření
k) Vysvětlit podstatu podnikové strategie firmy, popsat základní strukturu a účel podnikového plánu pro dosažení stanovených cílů firmy	Ústní ověření
l) Vysvětlit možnosti vedoucí k získání výhodnější nákupní ceny zboží od dodavatele	Ústní ověření

Je třeba splnit všechna kritéria.

Vypracování požadované poptávky nákupu v rámci trhu, sjednávání a uzavírání obchodní spolupráce s dodavateli

Kritéria hodnocení	Způsoby ověření
a) Definovat pojem zbožíznalectví a dále stanovit kritéria pro výběr dodavatele určitého produktu na základě různých charakteristik produktu (objem/obsah balení, paletové množství, trvanlivost, kvalita, složení, aj.)	Praktické předvedení s ústním ověřením
b) Specifikovat důležitá kritéria při výběru nového dodavatele určitého typu zboží	Ústní ověření
c) Sestavit možnou poptávku na základě vybraného výrobku (typologie sortimentu) v rámci tuzemského trhu a stanovit kroky pro optimální vyhlášení poptávky	Praktické předvedení s ústním ověřením
d) Stanovit a zdůvodnit způsoby a současné možnosti ke zveřejnění (zadání) poptávky ze strany velkoobchodu vůči potencionálním dodavatelům	Ústní ověření
e) Vyjmenovat základní hodnoticí kritéria (např. nákupní cena, logistika, kvalita sortimentu, aj.) pro výběr optimálního dodavatele na trhu na základě poptávky	Ústní ověření
f) Vyjmenovat základní typy komunikačních kanálů a stanovit možné zdroje pro vyhledávání potencionálních dodavatelů s ohledem na zajištění nejlepší nabídky zboží na trhu	Ústní ověření
g) Stanovit postup a způsob hodnocení analýzy dodavatelů podle nabízeného sortimentu na trhu	Ústní ověření
h) Vysvětlit pojem substitut a komplement výrobků a stanovit jejich důležitost v rámci objednávky	Ústní ověření
i) Vysvětlit podstatu Private label v rámci podpory prodeje charakterizovat její postavení na trhu	Ústní ověření
j) Vysvětlit podstatu komunikace s oddělením prodeje velkoobchodu k zajištění optimalizace nákupů daného sortimentu	Ústní ověření
k) Vyjmenovat základní aspekty a vlivy (zákonné i tržní), které můžou ovlivnit nákupní cenu zboží	Ústní ověření
l) Specifikovat kroky při sestavení objednávky zboží u podporovaného dodavatele a zajistit elektronické sdílení dat za využití systému EDI (Electronic Data Interchange)	Praktické předvedení s ústním ověřením
m) Vyjmenovat náležitosti obchodní smlouvy s dodavatelem v rámci dodavatelsko-odběratelského vztahu	Ústní ověření

Je třeba splnit všechna kritéria.

Vyhodnocování a rozbor obchodní činnosti v rámci nákupu zboží a materiálu na sklad dle požadovaných kritérií velkoobchodu a ve stanovených časových intervalech

Kritéria hodnocení	Způsoby ověření
a) Zkontrolovat dodržení vybraných sjednaných obchodních podmínek s dodavateli	Praktické předvedení s ústním ověřením
b) Vytvořit finanční analýzu objemu nákupů za dané časové období a specifikovat druh sortimentu zajišťující nejvyšší obrátkovost ve velkoobchodu na základě zpracovaných dat	Praktické předvedení s ústním ověřením
c) Vytvořit analýzu skladovaného sortimentu v návaznosti na celkový objem prodejů podle Paretova pravidla nebo metodou ABC (80% na 20%)	Praktické předvedení s ústním ověřením
d) Vyhodnotit a zajistit zvýšení kvality dodávek na základě hodnoticího dotazníku zaměstnanců velkoobchodu (tzv. rating)	Praktické předvedení s ústním ověřením
e) Sestavit strukturu pravidelných reportů, které mají za cíl zhodnotit kvalitu realizovaných dodávek od podporovaných dodavatelů	Praktické předvedení s ústním ověřením
f) Zkontrolovat a vyhodnotit kvalitu a množství podporovaných dodavatelů v rámci firemní databáze a optimalizovat toto množství pro zajištění nižší nákladovosti firmy (např. menší množství zpracovaných faktur, zjednodušení logistiky, nižší stupeň náročnosti řízení, aj.)	Praktické předvedení s ústním ověřením

Je třeba splnit všechna kritéria.

Sestavování samostatných částí celkových plánů a rozpočtu organizace (plánů nákladů, výnosů, mezd apod.)

Kritéria hodnocení	Způsoby ověření
a) Sestavit finanční analýzu za dané účetní období z výroční zprávy firmy (rozvaha, výkaz zisku a ztrát)	Praktické předvedení s ústním ověřením
b) Vytvořit zjednodušený rozpočet v rámci nákupní strategie podniku na dané časové období	Praktické předvedení s ústním ověřením
c) Vyjmenovat možné kapitálové zdroje k pokrytí nákladů na nákup zboží či k zajištění rozvoje a inovací podniku	Ústní ověření
d) Zpracovat analýzy rizik plynoucích z různých (možných) využitelných finančních zdrojů	Praktické předvedení s ústním ověřením
e) Vyjmenovat možné informační zdroje, které vedou k informacím o potencionálních dodavatelích služeb, které velkoobchod může outsourcovat (např. využití služeb pro rozšíření kapacity skladu, elektronizace a automatizace skladu, služby v rámci vzdělání zaměstnanců, aj.). Dále popsat kritéria výběru dané firmy	Praktické předvedení s ústním ověřením
f) Vyhodnotit a zkontrolovat stanovenou výši obchodní přirážky na dané druhy zboží vzhledem k nákladům firmy (např. nákupní cena, mzdové náklady, náklady na skladování, režijní náklady aj.) s cílem dosažení vyšší rentability podniku	Praktické předvedení s ústním ověřením
g) Definovat obecnou podstatu cenové politiky firmy	Ústní ověření
h) Stanovit doporučenou prodejní cenu vypočítanou z průvodní dokumentace zboží směřující od výrobce (dodavatele) do velkoskladu (výpočet z dodacích listů)	Praktické předvedení
i) Vyhodnotit nákladovost v rámci skladování zboží, logistiky, četnosti závozů a velikosti dodávek a navrhnout regulační opatření k jejich minimalizaci	Praktické předvedení s ústním ověřením
j) Zhodnotit pozitiva a negativa způsobů možných plateb při nákupu zboží od dodavatele (hotově, na fakturu)	Ústní ověření
k) Popsat postup při sestavení firemního plánu a rozpočtu na nové účetní období	Praktické předvedení s ústním ověřením

Je třeba splnit všechna kritéria.

Komunikace s dodavateli zboží a materiálů a reprezentace firmy v oblasti nákupu a logistiky na tuzemském a zahraničním trhu

Kritéria hodnocení	Způsoby ověření
a) Popsat základní filosofii a cíle podniku podle veřejně dostupných informací a prezentovat zjištěné údaje druhé straně	Praktické předvedení s ústním ověřením
b) Vytvořit základní prezentaci nabídky služeb a zboží firmy vycházející z veřejných zdrojů na PC za využití základních kancelářských balíčků (např. Word, Excel, Powerpoint)	Praktické předvedení
c) Prezentovat podnikatelské příležitosti v rámci velkoobchodu a definovat výhody plynoucí potencionálním dodavatelům v rámci obchodní spolupráce	Praktické předvedení s ústním ověřením
d) Popsat a specifikovat základní charakteristické rysy tuzemského trhu či vybraného zahraničního trhu	Ústní ověření
e) Navrhnout vhodný způsob komunikace se zástupci nákupních aliancí pro zajištění lepší pozice vyjednávání v rámci nákupu	Praktické předvedení s ústním ověřením
f) Uvést potřebné kroky pro možnou expanzi firmy na zahraniční trh	Ústní ověření
g) Popsat způsob realizace nabídky a prodeje zahraničního zboží na tuzemském trhu	Ústní ověření
h) Prezentovat podstatu využití Private label a zdůvodnit výrobcům možné výhody plynoucí při prodeji jejich výrobků pod privátní značkou firmy (např. prodej méně kvalitního zboží, cenově dostupnější zboží, zboží s regionální znalostí a oblíbeností, aj.)	Praktické předvedení s ústním ověřením
i) Vyjmenovat potřebné komunikační kanály k zajištění efektivního přenosu informací mezi podnikem a dodavatelem	Ústní ověření
j) Vyjmenovat základní nástroje k využití monitoringu trhu a k analýze konkurence na domácím i zahraničním trhu	Ústní ověření
k) Prezentovat konkurenční výhodu velkoobchodu plynoucí z diferenciace (logistiky, sortimentu, nabízených služeb, aj.)	Ústní ověření

Je třeba splnit všechna kritéria.

Organizační a metodické pokyny

Pokyny k realizaci zkoušky

Autorizovaná osoba informuje, které doklady musí uchazeč předložit, aby zkouška proběhla v souladu s platnými právními předpisy.
Před zahájením vlastního ověřování musí být uchazeč seznámen s pracovištěm a s požadavky bezpečnosti a ochrany zdraví při práci (BOZP) a požární ochrany (PO). Zdravotní způsobilost není vyžadována.

Při praktickém ověřování se autorizovaná osoba zaměří na činnosti, které charakterizují danou pracovní pozici. Veškeré činnosti budou realizovány na pracovišti, které bude mít dostačující zázemí, prostory k vykonání zkoušky a potřebné materiály.

Pro splnění některých úkolů uvedených v hodnoticích kritériích je potřeba poskytnout uchazeči firemní dokumenty, které jsou důležité pro splnění požadavků jednotlivých hodnoticích kritérií: např. objednávkové listy v tištěné a elektronické formě, přijaté faktury, vzor obchodní smlouvy, reklamační listy, záruční listy, dodací listy, firemní dokumenty charakterizující objem nákupu zboží za dané období, firemní leták s nabídkou zboží, databáze s podporovanými dodavateli.

Podmínkou pro úspěšné absolvování zkoušky je také pokročilá znalost využívaného elektronického skladového systému charakterizujícího množství zásob na skladě a EDI systému, pro sdílení dat nebo elektronických objednávek s dodavateli. Tato znalost bude ověřena praktickým předvedením realizace objednávky a následného sdílení informací.

Uchazeč před termínem konání zkoušky zpracuje tři úkoly (Finanční analýza, Zhodnocení obratu prodeje za dané období a segmentace skladového zboží ve vztahu k celkovému obratu skladu (využití logistického nástroje) a Sestavení rozpočtu vzhledem ke zvolenému podnikatelskému záměru firmy), které odevzdá nejpozději 14 dní před samotnou zkouškou v elektronické podobě. Všechny výstupy musí být zpracovány za využití základního kancelářského balíčku či interního softwarového vybavení firmy Zadání jednotlivých úkolů obdrží uchazeč do sedmi dnů od přihlášení ke zkoušce.

- Úkol č. 1 - Pro ověření znalostí z hlediska financí je požadováno vytvořit jednoduchou formu finanční analýzy, včetně definování jednotlivých ukazatelů (likvidita, rentabilita, zadluženost, ukazatel obratu a ukazatel aktivity). Důležitým ukazatelem je stanovení výše cash-flow ve firmě, která je důležitou veličinou schopnosti firmy generovat zisk. Využitá data a informace budou čerpány z veřejně dostupných výročních zpráv.
- Úkol č. 2 - Z hlediska časové náročnosti na zhodnocení obratu prodeje a tím závislé návaznosti na jednotlivé objednávky je nutné analyzovat druh sortimentu podle Paretova pravidla (80% na 20%) nebo metodou ABC. Odevzdání zpracovaných údajů bude posláno autorizované osobě nejpozději 14 dní před realizací samotné zkoušky.
- Úkol č. 3 - Pro kontrolu základních investičních znalostí je nutné vytvořit daný rozpočet v rámci podnikatelského záměru na dané časové období. Toto téma může být také propojeno se stanoveným rozpočtem na výběr dodavatelů outsourcingových služeb v rámci velkoobchodu. Forma zpracování by měla mít pouze základní charakter kvůli náročnosti na dané zpracování a měla by být úplná, co se týče obsahové stránky.

Ostatní kritéria hodnocení budou ověřena při průběhu konání samotné zkoušky či budou zadána v rámci přípravy na zkoušku.

Výsledné hodnocení

Zkoušející hodnotí uchazeče zvlášť pro každou kompetenci a výsledek zapisuje do záznamu o průběhu a výsledku zkoušky. Výsledné hodnocení pro danou kompetenci musí znít „splnil“ nebo „nesplnil“ v závislosti na stanovení závaznosti, resp. nezávaznosti jednotlivých kritérií u každé kompetence. Výsledné hodnocení zkoušky zní buď „vyhověl“, pokud uchazeč splnil všechny kompetence, nebo „nevyhověl“, pokud uchazeč některou kompetenci nesplnil. Při hodnocení „nevyhověl“ uvádí zkoušející vždy zdůvodnění, které uchazeč svým podpisem bere na vědomí.

Počet zkoušejících

Zkouška probíhá před jednou autorizovanou osobou; zkoušejícím je jedna autorizovaná fyzická osoba s autorizací pro příslušnou profesní kvalifikaci anebo jeden autorizovaný zástupce autorizované podnikající fyzické nebo právnické osoby s autorizací pro příslušnou profesní kvalifikaci.

Požadavky na odbornou způsobilost autorizované osoby, resp. autorizovaného zástupce autorizované osoby

Autorizovaná osoba, resp. autorizovaný zástupce autorizované osoby musí splňovat alespoň jednu z následujících variant požadavků:

a) Magisterské vzdělání v oblasti ekonomika a management a alespoň 5 let odborné praxe v řídicích pozicích v oblasti manažer (specialista) nákupu, z toho minimálně jeden rok v období posledních dvou let před podáním žádosti o udělení autorizace.
b) Magisterské vzdělání v oblasti oborů ekonomie a alespoň 5 let odborné praxe v řídicích pozicích v oblasti manažer (specialista) nákupu, z toho minimálně jeden rok v období posledních dvou let před podáním žádosti o udělení autorizace.
c) Bakalářské vzdělání v oblasti ekonomika a management a alespoň 5 let odborné praxe v řídicích pozicích v oblasti skladového hospodářství nebo na pozici manažera nákupu, z toho minimálně jeden rok v období posledních dvou let před podáním žádosti o udělení autorizace.
d) Bakalářské vzdělání v oblasti oborů ekonomie a alespoň 5 let odborné praxe v řídicích pozicích v oblasti skladového hospodářství nebo na pozici manažera nákupu, z toho minimálně jeden rok v období posledních dvou let před podáním žádosti o udělení autorizace.

Další požadavky:

a) Autorizovaná osoba, resp. autorizovaný zástupce autorizované osoby, která nemá odbornou kvalifikaci pedagogického pracovníka podle zákona č. 563/2004 Sb., o pedagogických pracovnících a o změně některých zákonů, ve znění pozdějších předpisů, nebo nemá odbornou kvalifikaci podle zákona č. 111/1998 Sb., o vysokých školách a o změně a doplnění dalších zákonů (zákon o vysokých školách), ve znění pozdějších předpisů, nebo praxi v oblasti vzdělávání dospělých (včetně praxe z oblasti zkoušení), nebo nemá osvědčení o profesní kvalifikaci 75-001-T Lektor dalšího vzdělávání, musí být absolventem přípravy zaměřené zejména na praktickou aplikaci části první, hlavy III a IV zákona č. 179/2006 Sb., o ověřování a uznávání výsledků dalšího vzdělávání a o změně některých zákonů (zákon o uznávání výsledků dalšího vzdělávání) ve znění pozdějších předpisů, a přípravy zaměřené na vzdělávání a hodnocení dospělých s důrazem na psychologické aspekty zkoušení dospělých v rozsahu minimálně 12 hodin.
b) Autorizovaná osoba, resp. autorizovaný zástupce autorizované osoby, musí být schopna organizačně zajistit zkušební proces včetně vyhodnocení na PC a vydání jednotného osvědčení (stačí doložit čestným prohlášením).

Žadatel o udělení autorizace prokazuje splnění požadavků na odbornou způsobilost předložením dokladu nebo souboru dokladů o získání odborné způsobilosti autorizujícímu orgánu nebo jiným postupem stanoveným autorizujícím orgánem.

Žádost o autorizaci naleznete na stránkách autorizujícího orgánu: Ministerstvo průmyslu a obchodu, www.mpo.cz.

Nezbytné materiální a technické předpoklady pro provedení zkoušky

Výpočetní technika vybavená dodavatelským komunikačním systémem EDI, textovým editorem, tabulkovým procesorem, programem pro tvorbu prezentací s připojením k internetu a k elektronickému objednávkovému a skladovacímu systému firmy, techniku k prezentaci daných informací (dataprojektor, flipchart či tabuli na možné nákresy).
Obchodní, firemní a účetní tiskopisy a formuláře (objednávkové listy v tištěné a elektronické formě, přijaté faktury, vzor obchodní smlouvy, reklamační listy, záruční listy, dodací listy, přepravní doklady, firemní dokumenty charakterizující objem nákupu zboží za dané období, firemní letáky, statistiky nákupů a databáze podporovaných dodavatelů).
Pro zjištění finančních hledisek podniku je nutné poskytnout materiály z účetních zdrojů. To jsou: rozvaha, výkaz zisku a ztrát, obchodní marže velkoobchodu na daný typ zboží.

K žádosti o udělení autorizace žadatel přiloží seznam svého materiálně-technického vybavení dokládající soulad s požadavky uvedenými v hodnoticím standardu pro účely zkoušky. Pokud žadatel bude při zkouškách využívat materiálně-technické vybavení jiného subjektu, přiloží k žádosti o udělení nebo prodloužení platnosti autorizace smlouvu (popřípadě smlouvy) umožňující jeho užívání nejméně po dobu 5 let ode dne podání žádosti o udělení nebo prodloužení platnosti autorizace.

Doba přípravy na zkoušku

Celková doba přípravy na zkoušku (včetně případných časů, kdy se uchazeč připravuje během zkoušky) je 25 až 30 minut. Do doby přípravy na zkoušku se nezapočítává doba na seznámení uchazeče s pracovištěm a s požadavky BOZP a PO.

Doba pro vykonání zkoušky

Celková doba trvání vlastní zkoušky (bez času na přestávky a na přípravu) je 6 až 8 hodin (hodinou se rozumí 60 minut). Zkouška může být rozložena do více dnů.

Autoři standardu

Autoři hodnoticího standardu

Hodnoticí standard profesní kvalifikace připravila SR pro obchod a marketing, ustavená a licencovaná pro tuto činnost HK ČR a SP ČR.

Na tvorbě se dále podílely subjekty zastoupené v pracovní skupině:
Maloobchodní síť BRNĚNKA, spol. s r. o.
PRAMEN-BRNĚNKA, spol. s r. o.
Distribuční centrum BRNĚNKA, spol. s r. o.