


<b>P.H.S. HYDROTOR S.A.</b>		
<b>KOD</b> KDJ.6.2.5/B	<b>ZAKRES ODPOWIEDZIALNOŚCI</b>	Strona: 1/2
Stanowisko: <b>DYREKTOR DS. MARKETINGU, SPRZEDAŻY I ROZWOJU</b>		
Imię i nazwisko: Wiesław Wruck		Data: 14.10.2015 r.    Podpis: 
<b>1. Zależność służbowa:</b> Bezpośrednio Prezesowi Zarządu		
<b>2. Podstawowe zadania:</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Zarządzanie zespołem pracowników pionu Handlowego i Technologicznego Hydrotor S.A.;</li> <li>- Monitorowanie pracy podległych wydziałów niższego szczebla;</li> <li>- Tworzenie strategii marketingowej i sprzedaży;</li> <li>- Tworzenie strategii rozwojowej;</li> <li>- Wdrażanie i utrzymanie systemu jakości;</li> <li>- Koordynowanie budowy planów wieloletnich, rocznych i miesięcznych w zakresie sprzedaży;</li> <li>- Prowadzenie prac planistycznych i analitycznych w zakresie ekonomiki przedsiębiorstwa;</li> <li>- Opracowywanie oraz kontrola realizacji planów marketingowych dotyczących linii produktów oraz nowych wyrobów;</li> <li>- Kontrola w zakresie prawidłowości i rzetelności sprawozdawczości przedsiębiorstwa;</li> <li>- Działania służące rozwojowi popytu i dystrybucji produktów;</li> <li>- Zbieranie oraz analizowanie danych na temat rynku oraz zmian jakie na nim zachodzą;</li> <li>- Tworzenie biznesplanów: jednostkowego dla Hydrotor SA i Hydrotorbis Sp. z o.o. oraz skonsolidowanego dla Grupy Kapitałowej Hydrotor;</li> <li>- Koordynacja sprzedaży produkcji i usług Grupy Kapitałowej Hydrotor;</li> <li>- Tworzenie polityki rozwoju Grupy Kapitałowej Hydrotor i jej realizacja.</li> </ul>		
<b>3. Zakres czynności:</b>		
Kierownictwo i inspiracja w zakresie:		
<ul style="list-style-type: none"> <li>a) opracowywania prognoz i planów sprzedaży;</li> <li>b) sporządzania projektów i planów techniczno-ekonomicznych;</li> <li>c) przeprowadzania rocznych, kwartalnych, doraźnych wycinkowych analiz ekonomicznych;</li> <li>d) sporządzania miesięcznych informacji z wykonania zadań;</li> <li>e) opiniowania przedsięwzięć ekonomiczno-organizacyjnych z wykorzystaniem rachunku ekonomicznego;</li> <li>- Zgłaszanie wniosków i opinii mających na celu podwyższenie efektywności gospodarowania</li> <li>- Organizacja i kontrola zawierania umów z odbiorcami;</li> <li>- Kontrola bilansowania rocznego i potwierdzania zamówień;</li> </ul>		

- Nadzór nad prawidłowością stosowania cen;
- Nadzorowanie korespondencji zewnętrznej podległego pionu;
- Organizowanie i kontrolowanie prowadzonej ewidencji umów, zamówień, listów przewozowych;
- Udział w pracach Zarządu.

#### 4. Zakres odpowiedzialności:

**Dyrektor ds. Marketingu, Sprzedaży i Rozwoju jest odpowiedzialny za:**

- Poinformowanie wszystkich pracowników o stosowanej polityce jakości i zapewnienie, że jest ona zrozumiała;
- Zapewnienie, że tylko przeszkolony personel przeprowadza czynności weryfikacyjne;
- Zapewnienie, że ustalone procedury i praktyki są wykonywane;
- Rozwój i funkcjonowanie kanałów dystrybucji;
- Przegląd umowy, koordynację działań i kontrolowanie umów z odbiorcami;
- Zarządzanie dokumentacją wykorzystywaną w pionie;
- Utrzymanie i zapewnienie używania właściwej dokumentacji;
- Operacyjny budżet sprzedaży oraz opracowanie planu sprzedaży;
- Identyfikację i wykazywanie niezgodności z wymaganiami bez względu na stadium produkcji, badań i przygotowania do wysyłki;
- Rozpatrywanie uwag i zażaleń klientów dotyczących wykonania dostaw i zapewnienie, że przeprowadzone zostaną niezbędne działania korygujące;
- Wypełnienie kart KDK w celu przedstawienia zarządowi rozwiązań opartych na doświadczeniu, mogących usprawnić dotychczasowe metody pracy;
- Przeprowadzenie odpowiednich zapisów dotyczących jakości zgodnie z procedurami;
- Przeglądanie zapisów ze szkoleń i zapewnienie, aby odpowiednie wymagania zostały osiągnięte oraz przeprowadzenie szkolenia pracowników związanych z jakością i rozpoznanie potrzeb szkoleniowych we własnym zakresie;
- Rzetelne, prawidłowe i terminowe wykonywanie swoich obowiązków służbowych określonych niniejszym zakresem odpowiedzialności i regulaminem pracy;
- Straty powstałe na skutek niedopilnowania lub nienależytego wykonania powierzonych obowiązków;
- Politykę marketingową firmy, strategię promocji, dystrybucji, cen oraz za portfel produktów;
- Prowadzenie badań rynkowych i dostosowanie strategii marketingowej do zmian zachodzących na rynku.

.....  
Podpis

Stwierdzam własnoręcznym podpisem, że niniejszy zakres odpowiedzialności znany mi jest z tytułu powierzenia mi odcinka pracy i za jego wypełnienie jestem odpowiedzialny, zgodnie z obowiązującymi przepisami prawnymi.

Tuchola, dnia 14.10.2015.....

.....  
Podpis