



Evropská unie
Evropský sociální fond
Operační program Zaměstnanost



Úřad práce ČR

PLÁN REALIZACE ODBORNÉ PRAXE

I. Uchazeč o zaměstnání **ABSOLVENT**

Jméno a příjmení:

Datum narození:

Kontaktní adresa:

Telefon: 732 835 007

Zdravotní stav dobrý:

/zaškrtněte/

Omezení /vypište/:

V evidenci ÚP ČR od:

Vzdělání:

Znalosti a dovednosti:

Pracovní zkušenosti:

Absolvent se účastnil před nástupem na
Odbornou praxi v rámci aktivit projektu:

a) Poradenství

b) Rekvalifikace

II. ZAMĚSTNAVATEL

Název organizace: **Frutex distribution s.r.o.**

IČO: 05859638

Adresa pracoviště: Senecká 1181/46, 301 00 Plzeň

Vedoucí pracoviště: Bohumil Sluka

Kontakt na vedoucího pracoviště: 773 127 142, sales@frutex.cz

Zaměstnanec pověřený vedením

Odborné praxe – **MENTOR**

Jméno a příjmení: Jiří Čabrada

Kontakt: Jiri.cabrada@frutex.cz, 737 836 726

Pracovní pozice/Funkce Mentora Vedoucí prodeje / sales executive

Druh práce Mentora /rámec pracovní náplně/:

Přímý prodej HORECA + velkoobchodní sklady, organizace veletrhů, školení personálu a obchodních zástupců, příprava marketingu, propagace v médiích.

III. ODBORNÁ PRAXE

Název pracovní pozice absolventa:	Obchodní reprezentant
Místo výkonu Odborné praxe:	Senecká 1181/46, 301 00 Plzeň
Smluvený rozsah Odborné praxe:	40 hod./týden
Kvalifikační požadavky na absolventa:	ÚSO s maturitou
Specifické požadavky na absolventa:	Komunikativnost, ŘP sk. B, PC dovednosti
Druh práce - rámec pracovní náplně absolventa	Obchodní zástupce, prodej a propagace výrobků firmy zejména v oblasti HORECA.

KONKRETIZUJTE STANOVENÍ CÍLŮ ODBORNÉ PRAXE A ZPŮSOB JEJICH DOSAŽENÍ:

PRŮBĚŽNÉ CÍLE:

Zadání konkrétních úkolů činnosti

Seznámení se se stávajícími zákazníky v regionu, osvojení si prodejního sortimentu, znalost složení a funkčnosti sortimentu, umění identifikace trhu, oslovení nových zákazníků, pochopení marketingu firmy, pochopení skladového hospodářství, ovládání firemního systému, systému odesílání účtenek EET a schopnost zasvěcení zákazníků do objednávkového systému, základy ekonomiky firmy a pochopení celkových procesů firmy a sezonních prodejních trendů.

STRATEGICKÉ CÍLE:

Pochopení cílů a rozvoje firmy, získání uceleného vhledu do marketingu, osvojení si samostatného vyhledávání, oslovení a získávání zákazníků, plánování a vedení agendy a databáze firmy, rozvoj v obchodních dovednostech.

VÝSTUPY ODBORNÉ PRAXE:

/doložte přílohou/

Příloha č. 1 Průběžné hodnocení absolventa

Příloha č. 2 Závěrečné hodnocení absolventa

Příloha č. 3 Osvědčení o absolvování Odborné praxe

Příloha č. 4 Reference pro budoucího zaměstnavatele*

** V případě, že si zaměstnavatel účastníka neponechá v pracovním poměru po skončení Odborné praxe, poskytne zaměstnavatel „Reference pro budoucího zaměstnavatele“, a to ve volné formě.*

HARMONOGRAM ODBORNÉ PRAXE

Harmonogram Odborné praxe, tj. časový a obsahový rámec průběhu Odborné praxe je vhodné předjednat a konzultovat mezi zaměstnancem KrP a KoP ÚP ČR, mentorem a absolventem již před nástupem absolventa na Odbornou praxi, aby jeho rámec byl zřejmý již před podepsáním Dohody o vyhrazení společensky účelného pracovního místa a popřípadě Dohody o poskytnutí příspěvku na mentora. Podle aktuální situace a potřeby může být harmonogram doplňován nebo upravován.

Měsíc/Datum	Aktivita	Rozsah	Zapojení Mentora
11/2018	Seznámení se se systémem firmy, technikou, skladovým hospodářstvím, strategií a interními procesy.	176 hod.	ANO
12/2018	Návštěvy stávajících zákazníků, vyzkoušení si vyhledávání a oslovení nových zákazníků.	168 hod.	ANO
01/2019	První samostatná činnost, komunikace se stávajícími zákazníky a samostatný rozvoj. Samostatné získávání kontaktů.	184 hod.	ANO
02/2019	Účast na regionálních jednáních s velkoskladaři, reference a samostatné plánování.	160 hod.	ANO
03-06/2019	Celkově samostatná činnost, účast na veletrzích.	688 hod.	ANO
07-10/2019	Samostatná analýza vlastní práce, plánování rozvoje, kalkulace a návrhy budoucí strategie pro následující kvartál.	712 hod.	ANO

Dne 26. 10. 2018 schválil(a) Bohumil Sluka.....