

Vysoká škola technická a ekonomická
v Českých Budějovicích

Ústav podnikové strategie

Bc. Podniková ekonomika

Závěrečná zpráva
o průběhu semestrální
praxe

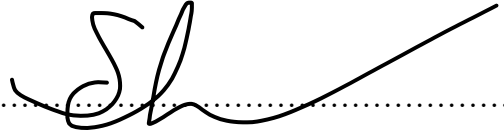
Radek Scheschy

2024

Prohlášení

Prohlašuji, že jsem závěrečnou zprávu o průběhu semestrální praxe vypracoval/a samostatně a že údaje zde uvedené jsou pravdivé.

V Českých Budějovicích, dne: 11.01.2024.....

A handwritten signature in black ink, consisting of a stylized 'S' followed by a long horizontal stroke that curves upwards at the end.

vlastnoruční podpis

Obsah

1	Úvod	4
2	Náplň a průběh praxe.....	6
3	Zhodnocení praxe studentem.....	8
4	Závěr.....	10
	Přílohy.....	Chyba! Záložka není definována.

1 Úvod

Penny Market je mezinárodní maloobchodní společnost se zaměřením na prodej potravin, drogistického zboží a dalších spotřebních produktů. Společnost vznikla v roce 1973 a od té doby se rozrostla do rozsáhlé sítě prodejen, které pokrývají mnoho zemí po celém světě. Jejím hlavním cílem je poskytovat zákazníkům kvalitní produkty za dostupné ceny a nabízet široký sortiment zboží.

Penny Market byl založen v roce 1973 v německém městě Aschaffenburg. Jeho první prodejna byla otevřena v této lokalitě, a od té doby společnost zažila významný růst a rozšíření do dalších zemí. V průběhu let se Penny Market etabloval jako významný hráč v maloobchodním sektoru.

Penny Market působí v několika evropských zemích, a to zejména ve střední a východní Evropě. Mezi země, kde má společnost svou přítomnost, patří Německo, Rakousko, Česká republika, Slovensko, Maďarsko, Rumunsko, Polsko a další. V každé z těchto zemí se snaží Penny Market přizpůsobit místním potřebám a preferencím zákazníků.

Otevření první prodejny v Aschaffenburg bylo klíčovým krokem pro rozvoj společnosti a postavení Penny Marketu jako cenově dostupného maloobchodního řetězce. Od té doby se stala společnost známou svou snahou o poskytování kvalitních produktů za konkurenceschopné ceny, což přispělo k jejímu úspěchu a expanzi na mezinárodní úroveň.

Společnost Penny Market součástí německého maloobchodního koncernu REWE Group. REWE Group je jedním z největších maloobchodních podniků v Německu a má rozsáhlou mezinárodní přítomnost.

Penny Market byl jednou z řetězcových značek společnosti REWE Group, která se zaměřovala na cenově dostupné potraviny a další spotřební zboží.

Sortiment a Nabídka:

Penny Market se specializuje na prodej potravin, včetně čerstvých produktů, konzervovaných potravin, pečiva, ovoce a zeleniny. Kromě toho nabízí také drogistické zboží, spotřební elektroniku, oblečení a další nezbytnosti pro každodenní život. Společnost se snaží udržovat pestrou nabídku, aby uspokojila různorodé potřeby zákazníků.

Kvalita a Bezpečnost:

Penny Market kladl vždy důraz na kvalitu a bezpečnost svých produktů. Spolupracuje s ověřenými dodavateli a pravidelně provádí kontrolu kvality, aby zajistil, že zákazníci obdrží výrobky odpovídající nejvyšším standardům. Bezpečnost potravin a spokojenost zákazníků jsou pro společnost prioritou.

Dostupnost a Přístupnost:

Penny Market se snaží o to, aby byly jeho prodejny dostupné co nejširšímu spektru zákazníků. Proto jsou umístěny v různých typech lokalit, od městských oblastí po menší venkovské komunity. Díky tomu si zákazníci mohou vybrat pohodlnější místo nákupu.

Životní prostředí:

Společnost Penny Market je si vědoma své odpovědnosti vůči životnímu prostředí. Pracuje na minimalizaci svého ekologického otisku a podporuje udržitelné praktiky v oblasti obchodu a logistiky.

Společenská odpovědnost:

Penny Market se angažuje v různých charitativních a společenských iniciativách. Podporuje místní komunity a snaží se přispívat k rozvoji oblastí, ve kterých působí.

Penny Market se tak snaží nejen poskytovat kvalitní produkty za přijatelné ceny, ale také aktivně přispívat ke společensky odpovědnému obchodování a udržitelnému rozvoji.

2 Náplň a průběh praxe

Spolupracoval jsem na náborových pohovorech, kde firma představila svou vizi, pracovní náplň pozice, benefity, finanční ohodnocení a procesy spojené s nástupem zaměstnanců do pracovního poměru. Při příchodu nových zaměstnanců jsem měl za úkol provést jejich zaškolení a vést je celým onboardingovým procesem, včetně ověření jejich znalostí a dovedností.

Absolvoval jsem firemní školení týkající se motivace, zadávání úkolů, náboru, systému WWS a docházkového systému Anet. Úspěšně jsem tato školení aplikoval v praxi, efektivně využíval získané znalosti a sdílel své zkušenosti s ostatními zaměstnanci. Mám také znalosti v oblasti personálních nákladů a na základě každodenního reportu POPC jsem byl schopen pracovat s jednotlivými ukazateli a plnit stanovené cíle firmy.

Jako Zástupce vedoucího jsem vedl směny s přibližně 5 podřízenými zaměstnanci. Organizoval jsem práci ostatních, přijímal důležitá rozhodnutí pro bezproblémový chod prodejny a na základě vývoje tržby jsem stanovoval strategie marketingového prodeje. Spolupracoval jsem s Oblastní vedoucí na propagaci sortimentu, umístění zboží a motivaci zákazníků k nákupu, přičemž jsem aktivně předkládal návrhy pro marketingové strategie.

Mám dobrý přehled o hotovostních tocích a životnosti aktiv, a umím sledovat tyto toky v rámci nákladů firmy.

V rámci dvou měsíců aktivně jsem se angažoval v poskytování pomoci zaměstnancům při ročním zúčtování daní. Měl jsem pod sebou 30 prodejen s přibližně 450 zaměstnanci. V průběhu této doby jsem pravidelně navštěvoval jednotlivé prodejny a poskytoval aktivní podporu zaměstnancům.

Před samotným procesem asistence jsem provedl proškolení zaměstnanců týkající se zpracování daňových dokumentů a práce s nimi. Tím jsem zajistil, že jsou zaměstnanci dostatečně připraveni na správné provedení ročního zúčtování daní. Tato iniciativa měla za cíl ulehčit zaměstnancům stres spojený s daněmi a zároveň zvýšit jejich povědomí o daních a možnostech, jak využít daňových výhod.

Během několika měsíců jsem měl příležitost aktivně se zapojit do organizace svého vlastního času a pracovat s finančními náklady firmy. Získal jsem možnost nahlédnout do práce mzdových účetních a personálního oddělení firmy. Osobně jsem se účastnil a vedl inventury, na základě

jejichž výsledků jsem provedl rozbor a analýzu. V případě opakovaného neplnění inventurních cílů jsem definovat jasné opatření a termíny vedoucí ke zlepšení výsledků inventury.

Zodpovídám za svěřené finanční prostředky v rámci své prodejny, logicky objednávám zboží v souladu s obratem prodejny a pravidelně aktualizuji platzierung. Dodržuji interní manuály, pokyny a pravidla společnosti a pečlivě vede záznamy podle pokynů oddělení kvality

3 Zhodnocení praxe studentem

Absolvování mé praxe, v rámci svého zaměstnání, kde působím již 2.rokem bylo velkým přínosem. Zároveň také značně formulovala můj profesní směr a přinesla řadu klíčových dovedností, které mi pomohli s pochopením firemních procesů a nastavených pravidel. Během své praxe jsem měl možnost se více seznámit s personálními činnostmi společnosti a také marketingem aplikovaným společností, kdy jsem měl možnost spolupracovat s lidmi z oddělení marketingu. Stručný popis získaných dovedností:

Nábor a Onboarding:

Účast na náborových pohovorech a zapojení do onboardingového procesu pro nové zaměstnance.

Schopnost prezentovat firemní vizi a pracovní náplň pozice.

Personální Řízení:

Zkušenost s vedením týmu a organizací směn.

Spolupráce na rozvoji a zaškolení zaměstnanců.

Orientace v oblasti personálních nákladů a práce s ukazateli pro dosažení firemních cílů.

Finanční Management:

Práce s finančními náklady firmy a odpovědnost za finanční prostředky ve své prodejně.

Zkušenost s objednávkami zboží, dodržováním platzierung a aktualizací.

Daňové Poradenství:

Poskytování asistence zaměstnancům při ročním zúčtování daní.

Školení zaměstnanců v oblasti zpracování daňových dokumentů.

Inventury a Analýza:

Osobní účast na inventurách a následná analýza výsledků.

Schopnost definovat opatření vedoucí ke zlepšení inventurních výsledků.

Komunikace a Spolupráce:

Spolupráce s různými odděleními firmy, včetně mzdových účetních, personalistů a oddělení kvality.

Aktivní komunikace a spolupráce s Oblastní vedoucí na propagaci sortimentu.

Celkově jsem vyvinul schopnosti v oblasti personálního managementu, finančního řízení, daňového poradenství, inventur a efektivní komunikace a spolupráce ve firemním prostředí.

4 Závěr

Žádné praktické výstupy jsem nevypracoval. Na všechny dodatečné dotazy mohu odpovědět na obhajobě praxe osobně.