



Absolventská středa:

CV & Pohovor, Úspěch sebeprezentace

/ 3. prosince /

Ing. Martin Vrána, MBA



Otázky pro dnešní den



slido

**DNES NENÍ PŘEDNÁŠKA,
JE
WORKSHOP**

BIO

2013 – 2016

SALES DIRECTOR



2016

MANAGER

VANCOUVER + CANADA

2018+

ZAKLADATEL



2018 - 2020

CCO



2022 - 2023

CCO



2023

CCO



2022

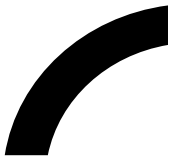
ZAKLADATEL



2022+

CEO





A CO VY?

KOLIK Z **VÁS JIŽ DNES PRACUJE?**

KOLIK **POHOVORŮ JSTE JIŽ ABSOLVOVALI** (MÉNĚ NEŽ 3, 3 – 5, 5-10, 10+) ?

V JAKÉM **JSTE STUDIU / ROČNÍKU** (1 – 3 , 4 – 5, POST) ?

NEJČASTĚJŠÍ OTÁZKY

Na co studenti ptají nejvíc?



CV / Životopis

Struktura, Obsah, Jak zaujmout

„Jak dlouhé má být CV?“

„Co vše má obsahovat – relevantnost zkušeností?“

„Má CV obsahovat fotku? Jakou?“

„Co když nemám skoro vůbec žádné zkušenosti?“

„Je lepší jednoduché CV např. ve Wordu nebo frčí spíše graficky zpracované v Canvě?“

Motivační / průvodní dopis

Znění, délka, jak se odlišit, jak formulovat, když nemám dostatečnou praxi

„Mám psát motivační dopis i tehdy, když není vyžadovaný?“

„Kolik toho má být – půl strany, jedna strana?“

„Co když nevím, komu dopis adresovat?“

Reakce na nabídku práce

„Jak napsat první zprávu, pokud pozice není vypsána?“

„Jak správně odpovědět na nabídku LinkedIn?“

„Co když pozici chci, ale nemám dostatek zkušeností?“

„Co když mě zaujmou dvě pozice f jedné firmě – mám odepsat na obě?!

Příprava před pohovorem

Kolik informací si zjistit, jak detailně se připravit

„Jak zjistím, kdo mě bude pohovorovat?“

„Jak si zjistit firemní kulturu, když jsem tam nikdy nebyl/a?“

„Kolik času předem si mám vyhradit na přípravu,“

„Jak se připravit, když mám pohovor již zítra?“



Sebeprezentace a chování na pohovoru

„Jak začít, kdy se mě zeptají: Řekněte nám něco o sobě?“
„Jak být autentický ale ne příliš přehnaný?“
„Jak se co nejlépe prodat?“
„Jak působit sebejistě, i když jsem nervózní?“
„Jak sedět, co dělat s rukama?“

Řešení obtížných situací

„Jak reagovat, když mě přeruší nebo opraví?“
„Co když dostanu otázku, na kterou neznám odpověď?“
„Co když pohovor vede někdo nepříjemný?“

Praktické záležitosti

„Co si mám vzít na sebe?“
„Co když je pohovor online a nefunguje mi technika?“

Plat, Benefity, Smlouva

„Kdy a jak se ptát na plat?“
„Jak říct, že mám i jiné nabídky?“
„Jak odmítnout nabídku, když je plat příliš nízký?“
„Co si pohlídat ve smlouvě?“

Po pohovoru / Follow up

„Mám napsat děkovný email?“
„Jak dlouho mám čekat na odpověď?“
„Je slušné se připomenout?“

Energie, Autenticita, „Fit“

„Jak zjistit, zda je firma pro mě vhodná?“
„Jak poznat, že budu ve firmě šťastný/á?“
„Na co si dát pozor, abych nenaletěl špatnému zaměstnavateli?“

NEJČASTĚJŠÍ STRAŠÁCI U POHOVORU

*Tipy & triky, jak jít na pohovor
bez stresu!*



STRACH...

... že nebudu dost dobrý

- Nedostatek zkušeností, nízké sebevědomí, srovnávání se s ostatními

... z těžkých nebo nečekaných otázek

- Otázky na slabé stránky, motivace, konflikty

... že zpanikařím nebo budu mít „okno“

- Nervozita, tréma, paralizace

... že neudělám dobrý první dojem

- Oblečení, řeč těla, profesionalita

... z mluvení o penězích

- Bojím se říct moc / málo

... z mluvení v cizím jazyce

- Ostych, že nemám cizí jazyk dobrý, strach z chyb

... že nebudu rozumět otázce / zadanému úkolu

- Case study, modelové situace

... že nebudu mít co říct o sobě

- Sebe prezentace

... že pohovor povede nepříjemný člověk

- Nepříjemná atmosféra

... z odmítnutí

- Obava z výsledku, dopad na sebevědomí

CV's

PŘÍKLADY

- 2016



Ing. Martin Vrana, MBA

Curriculum Vitae

Address: Obiloukova street no.6
PRAGUE 10
101 00 Czech republic

Phone: +420 724 97 58 58

E-mail: mvrana1984@gmail.com



Education

2012 - 2013: **CEMI - Central European Management Institute**
postgraduate MBA studies, specialization - Business Management (MBA title)

2009 - 2012: **University of Economics in Prague - Magister studies**
NHF, specialization Regional Economics, economical journalism Ing title
State final exam: specialization - economics and side specialization
State final exam in English - Economic english

2008: **University of Economics in Prague - completed Bachelor studies**
Faculty of National Economics, specialization - National Economics (Bc. Title)

2002-2005: **Secondary Technical School of Multimedia and Promotion, s.r.o.**
Prague 4, Specialization - Promotion graphics, www.eduso.cz

1999 - 2002: **Secondary Tech. School of Communication technologies Panská, Prague 1**
Specialization technical lyceum www.panska.cz

1990 - 1999: **Basic school Hovorčovická, Prague 8**

Work experience

10/2013-06/2016 **BURDA INTERNATIONAL** Digital advertising & Digital sales director
(Publishing house with issues as ELLE, Marianne, Marie Claire, Instyle, MAXIM or Apetit - a Czech market leader. The turnover reached 1.4 bil of CZK in 2015. www.burda.cz/en)

- Management of the online business team of well-known titles as Elle, Marianne, MAXIM, Marie Claire, Apetit, Joy or Instyle (totally 11 titles)
- Business responsibility for all internet domains of the company e.g. elle.cz, apetitonline.cz, marianne.cz, hrej.cz, marieclaire.cz etc.
- Business activities and daily communication with global agencies as Lagardere, Hearst, Mccann world group, Havas, Ogilvy or Dentsu Aegis
- Responsibility for business of online space with a budget more than 220 mil per year (approx. 10mil CAD)
- Direct management of sales team in the division online
- Cooperation with the sales team from print media including their permanent product and strategy training
- Reorganization of sales strategies and application of new sales opportunities thanks to special projects and wider digital instruments of the division
- Many foreign trainings in the sphere of new media, modern technologies and new sales promotion strategies (Germany, Great Britain, Italy, Poland)
- Direct reporting to CEO

11/2011-11/2013 **Real Estate Agency EVROPA** Business&Marketing manager of Development department
(Very prestigious real estate agency with more than 33 branches in the Czech Republic, www.kevropa.cz/en)

- Full responsibility for development department of the company regarding business, marketing and finance
- Managing of 10-member team consisting of brokers, business managers, marketing specialist, production manager and personal assistant
- Business and marketing trainings with BAE certificate in the area of real estate and development
- Complete project management - project acquisition, progress and execution of marketing and sales plan of the project, reporting to developers and after sale strategy
- Responsibility for development projects with target volume in average 740 mil CZK (approx. 39 mil CAD)
- Acquisition of New business opportunities in the area of development projects
- Execution of Czech development golf tour with a lot of business and media partners with the name Development Golf Tour (www.developmentgolf.com)
- Direct reporting to company owner

02/2010-11/2011 **Mladá fronta press** Marketing Department manager
(Mladá fronta is one of the biggest publishing houses in the CR. It publishes a wide range of magazines, books, daily news and it operates internet portals: www.mf.cz)

- Direct management and coordination of marketing team consisting of 10 brand managers of individual titles, project manager, online marketing manager, production and marketing executive
- Coordination of individual marketing divisions:
 - Economic division E15 EURO
 - Magazine division (Formen, F.O.O.D, Lide a Zeme, BSR, Strategie etc.) - totally 15 magazines
 - Electronic book division
- E15.cz, Recepty.cz, Orblon.cz, Živě.cz, etc.)

strategy, plans and budgets of titles
on of all marketing campaigns
Loyal programme of MF a.s.
to conferences, corporate meetings, client parties, golf company)
vation and business ability of subscriber database, individual titles
on instruments and strategies
ment

public corp. Brand Manager/Event Manager Marlboro, L&M
ecco products in the Czech republic, www.pmi.com)

ands of the company
chosen brands - two junior brand managers, brand executive and
ing with own marketing budget
and promotion activities
strategy and transformation of successful projects into Czech
porting the market position
and sales department
omotion/creative agencies and other suppliers
ties including analysis of the brand position regarding competitors

Senior Graphic designer, Production manager
site identity)
viads
acts

ation of public events Production manager
ts, banquets, company presentations and public events
of event and programme, production

graphics Webdesigner, Graphic designer
trials for company events, parties etc.

turalization of online products and sale of new media types

regies and connecting division online with division of
int department
lia agencies database in direct daily touch with more than
heads of departments, account managers, planners)
n with the volume of 220 mil CZK within 1 year
to the company in one year
ing of all sale team of online division on the basis of higher
team cooperation
raction with print media division and increasing their sale
than four times
interactive client projects with the total volume more
mil CAD)
ve sale manuals for business teams

tender basis from 15 participants and following

ppment project on the basis of winning a tender (sale
sport, reservation and mediating contract draft, company
ification)
le strategy of development project from the beginning to
g plan, including contracting all marketing
sign, technical support, legal representation and service)
idual projects, including contracting of development project
ment order more than 1/4 bil CZK (approx. 22 mil CAD)

PERSONAL PROJECTS
Brief, execution and implementation of Loyal programme of the company MF including cultivation of all
databases and unique contacts of the company (CRM)
Reference projects:

- Completion and cultivation of all existing subscribers, unique contacts, potential clients (CRM) by means of marketing instruments
- Internal execution of the loyal system including testing and starting (without external agencies) for more than 500 000 clients
- Providing exclusive partner basis of the loyal programme, including permanent acquisition of new partners
- Management of complex marketing strategies and promo instruments according to individual divisions or segments of clients
- Creating of effective applied with which there was an essential improvement of economical situation of the company effectiveness in client communication and addressing abboonees or clients
- Delegating strategies and plans to project manager and direct management of individual projects

ING. MARTIN VRÁNA, MBA

STRATEGIC EXECUTIVE LEADER IN SALES&MARKETING WITH
9+ YEARS OF STRONG SALES MANAGEMENT EXPERIENCES

+420 724 97 58 58 | mvrana1984@gmail.com

LinkedIn cz.linkedin.com/in/vranamartin

Pracovní zkušenosti

10/2018 - současnost, Praha, Česká Republika
INTERNET MALL, a.s. - Sales Director (Malitv)
DOŠAŽENÉ CÍLE: Nastavení obchodní strategie II Úspěšný vstup značky MALLTV na český mediální trh II Úspěšné propojení média s e-commerce platformou

- Plná zodpovědnost za celé finanční příjmy projektu MALLTV
- Společné řízení, vzdělávání a motivace 10-ti členného VM account týmu
- Vytvoření a prezentování na trh unikátního modelu cílení - audience platform data & marketplace data

12/2016 - 11/2018, Praha, Česká Republika
NETPROMOTION GROUP s.r.o. - Regional Sales Director
DOŠAŽENÉ CÍLE: Úspěšné vedení strategické obchodní unity s obrátem přes 100mil. Kč a ročním nárůstem přesahující 23% II Zásadní podíl na vývoji obchodních strategií, marketingu a produktů společnosti II Definování střednědobé obchodní strategie společnosti II Plně provozní řízení třech poboček společnosti

- Plně řízení a strategické vedení týmů obchodních zástupců a implementace nové obchodní strategie
- Podílení se na produktovém a marketingovém vývoji společnosti na trhu
- Řízení, vzdělávání a motivace obchodních týmů a nábor nových obchodníků
- Celková odpovědnost za 30 zaměstnanců společnosti

5/2016 - 11/2016, Toronto, Kanada
ST. JOSEPH COMMUNICATIONS - Sales Manager
DOŠAŽENÉ CÍLE: Získání pozitivní obchodní mezinárodní zkušenosti na gigantickém trhu II Absolvování mnoho New business školení II Nové obchodní kontakty

- Zodpovědnost za přímé klienty titulů FASHION* Magazine a MEN'S FASHION* Magazine v Kanadě (Toronto, Montréal, Vancouver a Ottawa)
- Zašitování veškerých aspektů komerčního prodeje & 360 digi-technologií
- Získání obchodních zkušeností ve společnosti jako leaderem na trhu
- Práce v korporátní společnosti a jejím prostředí s více jak 1000+ zaměstnanci

08/2013 - 06/2016, Praha, Česká Republika
BURDA INTERNATIONAL - Advertising & Digital sales director
DOŠAŽENÉ CÍLE: Změna prodejní strategie společnosti II Ztrojnásobení příjmů z prodeje II Realizace 20+ celofiremních školení II 30+

- Přímé vedení digitálního prodeje a týmu speciálních p
- 25 obchodníků (mediální konzultanti + manažeři jedn
- Obchodní zodpovědnost za 13 značek společnosti (na INSTYLE či MAXIM) s budgetem více 250 mil. CZK
- Klíčové obchodní aktivity a realizace projektů s největ jako např: GroupM, OMD, McCANN, VIVAKI, Initiative,

2017 -
2022

EVROPA REALITNÍ KANCELÁŘ - Obchodní ředitel

DOŠAŽENÉ CÍLE: Výhra v tendru (z 15 agentur) a úspěšný prodej projektu v hodnotě 250 mil. CZK II 12% nárůst příjmů oženi a realizace Development Golf Tour po dobu dvou let ní developerského oddělení společnosti složeného z deseti (makléři, obchodní zástupci, marketing specialist, produkční istentka)

t za 30 TOP developerů a veškeré služby spojené s jejich developkty (zprostředkování, nábor, marketing, sales, after-sales)

10/2011, Praha, Česká Republika
NTA - Marketing Manager
E: Exekuce a implementace "Věrnostního programu MF" pro 0+ uživatelů II Úspěšné vedení týmu 10 brand managerů II ná aplikace nových marketingových strategií pro 15 časopisů +

a koordinace marketingového týmu složeného z 10 brand pjektového manažera, digitálního marketing manažera, a marketing executive

t za kompletní marketing svěřených značek (budgeting, ealizace BTL/ATL kampaní, klientské&korporátní eventy a itelů)

09, Praha, Česká Republika
RIS INTERNATIONAL - Brand Manager/Event Manager
E: 9% nárůst zisku z prodeje zodpovědných značek II Vlastní publikový event - Red Zone (s více jak 40k návštěvníky) II úspěšných eventů se zapojením spotřebitelů

dvou Junior Brand managerů, Brand Executive a produkčního ng, budgeting, spolupráce s promotion/kreativními agenturami vent realizace pro značky: Marlboro and L&M

2000 - 2005, Prague, Czech Republic
GIFTPRINT, Ltd - Senior graphic designer, Production manager

Management Institute
v, specializace - Business Management (titul MBA)

v Praze - Magisterské studium
v, specializace - Regionální ekonomika (titul Ing.)

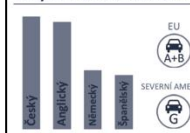
v Praze - Bakalářské studium
v, specializace - Hospodářská politika (titul Bc.)

by || Střední průmyslová škola sdělovací techniky Panská
Specializace - Technické lyceum

Osobní rozvoj

- 2017 - Úspěch ve vedení lidí - P.Urbanec (Netpromotion group, SVK)
- 2017 - Franklin Covey - Leadership - Tvorba firemních hodnot (Netpromotion group, ČR)
- 2016 - New business sales trainings (St.Joseph communications, Toronto)
- 2016 - Working VISA (full time/contract) for Canada
- 2015 - Digital Innovations and New Media (Burda International, Warsaw)
- 2014 - Google Analytics & Google AdWords (Burda International, Warsaw)
- 2013 - Social media trends, E-commerce training (Burda International, Munich)
- 2012 - BAE certifikát - Developerské projekty & Realitní expert (RK Evropa, Praha)
- 2010 - Manažerské školení - Decision making, Motivation and people management, Stress-management, Leadership and Project management (Philip Morris, London&Munich&Lausanne)
- 2008 - Certificate in Advanced English (British Council, Praha)

Jazykové dovednosti & ŘP



Silné stránky

Strat.řízení
Vedení lidí
Sales
Marketing
Kreativita
Analytika
Produktivita
Prezentace
Negociace

Zájmy

- Sporty - golf, fitness, lyže, tenis
- Kultura - kino, hudba, divadlo
- Cestování - 20% světa procestováno
- Hudba - hra na klavír
- Jídlo - vaření, světová kuchyně
- Technika - IT, grafika, design



Ing. Martin VRÁNA, MBA

Strategický lídr s více než desetiletou zkušeností ve strategickém řízení, salesu, business developmentu a marketingu

cz.linkedin.com/in/vranamartin

mvrana1984@gmail.com

+420 724 975 858

PRACOVNÍ ZKUŠENOSTI

ZOOT.

8/2020–nyní
Praha, Česká republika

- **CCO – CHIEF COMMERCIAL OFFICER CEE** (COMPANY NEW, a.s.)
 - **IVYBUDOVÁNÍ A VEDENÍ COMMERCIAL ODDĚLENÍ ZAHRAŇJÍČÍ MKT & BUY & VENDOR & MARKETPLACE & STOCK & MERCH & PRIVATE LABELS** | **VSTUP NA PĚT ZAHRAŇJÍČNÍCH TRHŮ** | **LAUNCH PARTNERSKÉHO PRODEJE** | **OBCHODNÍ PODMÍNKY U 200+ DODAVATELŮ** | **SLOUČENÍ SPOLEČNOSTÍ ZOOT & DIFFERENT** | **KOMPLETNÍ MARKETING, KOMUNIKACE**
 - Přímo zodpovědnost za P&L společnosti Zoot a.s. & Different Fashion, s.r.o. s plánovaným ročním obrátem 13 mld. CZK o obchodní aktivitou na trzích CZ/SK/RO/HR/SLO/PLU.
 - Zodpovědnost za klíčové metricky Commercialu (revenue, traffic paid&organic, konverze, počet ks v objednávce, cena produktu, vratka, marže, OPEX, CAPEX)
 - Nastavení, realizace a vyhodnocování dílčích strategií divizí a rozvojových projektů, nastavení hlavních procesů napříč odděleními, nastavení KPIs všech týmů
 - Vedení týmu commercialu složeného z 7 ředitelů jednotlivých divizí a celkové 45+ zaměstnanců a externistů
 - Reporting na týdenní bázi majoritnímu akcionáři (Natland Management)

MALL GROUP

9/2018–9/2020
Praha, Česká republika

- **SALES DIRECTOR CZ/SK** (MALL TV – INTERNET MALL, a.s.)
 - **IVYBUDOVÁNÍ PROJEKTU S VÍCE JAK 280+ TOP KLENTY SKUPINY MG** | **170%+ MEZIROČNÍ RŮST OBRÁTU** | **ÚSPĚŠNÝ VSTUP ZNAČKY MALLTV NA ČESKÝ MEDIÁLNÍ TRH** | **ÚSPĚŠNÉ PROPOJENÍ MÉDIA S E-COMMERCE PLATFORMOU V CZ/SK**
 - Plná zodpovědnost za celou finanční příjmy projektu MALLTV pro va dvou zemích
 - Společné řízení, vzdělávání a coaching 12-ti členného VM account týmu ve vertikále Mallaz
 - Business development z mnoha kanálů pro získání revenue – vertikály (mallaz, kosicz, czcz.cz ad.), přímí klienti, agentury a partnerské společnosti investorů (Bonak, EC investments a Rockaway e-commerce)
 - Vytváření a implementování na trh unikátního modelu cílení – audience platform data & marketplace data
 - Překladání stanovených kvalitativních KPI projektu (Umic, RU) měsíčně, 3000+ videl od spuštění projektu)

BUSINESS

netvision

08/2018–nyní
Praha, Česká republika

- **FOUNDER & CO-FOUNDER AND INVESTMENT PARTNER** (NETVISION AGENCY & BUSINESS ELEMENTS)
 - **VYTVOŘENÍ ROSTOUCÍHO Klientského PORTFOLIA PŘEVÝŠUJÍCÍ 700+ KLENTŮ V CZ/SK** | **VÝZV RŮST OBRÁTU 44%** | **VYTVOŘENÍ 100+ FIREMních WEbŮ A JEICH SPRÁVA** | **ZALOŽENÍ A KOMPLEXNÍ NASTAVENÍ MALLTV FULL SERVICE DIGI MARKETINGOVÉ AGENTURY**
 - Plná zodpovědnost za P&L společnosti složené z 11 zaměstnanců společnosti
 - Nastavení vize a celkové strategie společnosti (sales, marketing, HR, operations, produkty ad.)
 - Implementace všech interních/externích firemních procesů
 - Nastavení, implementace a neustálá inovace produktového portfolia s ohledem na potřeby klientů a aktuální trendy ve světě

NETPROMOTION

12/2016–1/2018
Praha, Česká republika

- **REGIONAL SALES DIRECTOR** (NETPROMOTION GROUP S.R.O.)
 - **ÚSPĚŠNÉ VEDENÍ STRATEGICKÉ OBCHODNÍ JEDNOTKY S OBRÁTEM PŘES 100 MIL. Kč A ROČNÍM NÁRŮSTEM PŘESAHUJÍCÍ 23% | ZÁSADNÍ PODÍL NA VÝVOJI OBCHODNÍCH STRATEGIÍ, MARKETINGU A PRODUKTŮ SPOLEČNOSTI** | **DEFINOVÁNÍ STŘEDNĚDOBÉ OBCHODNÍ STRATEGIE** | **PLNÉ PROVOZNÍ ŘÍZENÍ TŘECH POBOČEK SPOLEČNOSTI** | **PLNÉ ŘÍZENÍ A STRATEGICKÉ VEDENÍ TÝMŮ OBCHODNÍCH ZÁSTUPCŮ A IMPLEMENTACE NOVÉ OBCHODNÍ STRATEGIE**
 - Podílení se na produktovém a marketingovém vývoji společnosti na trhu
 - Řízení, vzdělávání a motivace obchodních týmů a nábor nových obchodníků
 - Celková odpovědnost za 30 zaměstnanců společnosti (sales, marketing, operations, back office)

Joseph

Communications

05/2016–1/2018
Toronto, Kanada

- **SALES MANAGER** (ST. JOSEPH COMMUNICATIONS)
 - **ZÍSKÁNÍ POZITIVNÍ OBCHODNÍ MEZINÁRODNÍ ZKUŠENOSTI NA GIGANTICKÉM TRHU** | **ABSOVOVÁNÍ MNOHO NEW BUSINESS ŠKOLENÍ** | **NOVÉ OBCHODNÍ KONTAKTY**
 - Zodpovědnost za přímé klienty titulů FASHION® Magazine a MEN'S FASHION® Magazine v Kanadě
 - Zajišťování všech aspektů komerčního prodeje & 360 digi-technologie
 - Získání obchodních zkušeností ve společnosti jako leaderem na trhu
 - Práce v korporátní společnosti a jejím prostředí s více jak 1000+ zaměstnanci

Burda International

08/2013–06/2016
Praha, Česká republika

- **ADVERTISING AND DIGITAL SALES DIRECTOR** (BURDA INTERNATIONAL)
 - **ZMĚNA PRODEJNÍ STRATEGIE SPOLEČNOSTI** | **ZTROJNÁSOBENÍ PŘÍJMŮ Z PRODEJE** | **REALIZACE 20+ CELOFIREMních ŠKOLENÍ 300+ AGENTURNÍCH KONTAKTŮ**
 - Přímo vedení digitálního prodeje a týmu speciálních projektů skládajícího se z 25 obchodníků (mediální konzultanti + manažeri jednotlivých titulů)
 - Obchodní zodpovědnost za 13 značek společnosti (ELLE, MARIECLAIRE, INSTYLE či MAXIM) s budgetem >250 mil. CZK
 - Klíčové obchodní aktivity a realizace projektů s největšími mediálními agenturami jako např. GroupM, OMD, McCANN, Vivaki, Initiative, Média, Adexpres ad.

EVROPA

1/2018–1/2013
Praha, Česká republika

MLADÁ FRONTA

12/2009–1/2011
Praha, Česká republika

PHILIP MORRIS ČR

01/2008–12/2009
Praha, Česká republika

- **OBCHODNÍ ŘEDITEL** (EVROPA REALITNÍ KANCELÁŘ)
 - **VÝHRA V TENDRU (Z 16 AGENTŮR) A ÚSPĚŠNÝ PRODEJ DEVELOPERSKÉHO PROJEKTU V HODNOTĚ 250 MIL. CZK** | **12% NÁRŮST PŘÍJMU ODDĚLENÍ** | **ZALOŽENÍ A REALIZACE DEVELOPMENT GOLF TOUR PO DOBU DVŮU LET**
- **MARKETING MANAGER** (MLADÁ FRONTA, A.S.)
 - **EXEKUCE A IMPLEMENTACE "VĚRNOSTNÍHO PROGRAMU MF"** PRO >500.000+ UŽIVATELŮ | **ÚSPĚŠNÉ VEDENÍ TÝMU 10 BRAND MANAGERŮ** | **ROZVOJ A ÚSPĚŠNÁ APLIKACE NOVÝCH MARKETING. STRATEGIÍ PRO 15 ČASOPISŮ + 27 WEBŮ**
- **BRAND MANAGER/EVENT MANAGER** (PHILIP MORRIS)
 - **8% NÁRŮST ZISKU Z PRODEJE ZODPOVĚDNÝCH ZNAČEK** | **VLASTNÍ PŘÍSTŘÍŽNÍ CELOREPUBLIKOVÝ EVENT – RED ZONE** (S VÍCE JAK 40 000 NÁVŠTĚVNÍKŮ) | **REALIZACE 100+ ÚSPĚŠNÝCH EVENTŮ SE ZAPOJENÍM SPOTŘEBITELŮ**

VZDĚLÁNÍ

CEMI

VE

VE

CEMI – CENTRAL EUROPEAN MANAGEMENT INSTITUTE

2012–2013: **CEMI, specializace: Business Management**
Postgraduální MBA studium – titul MBA

VYSOKÁ ŠKOLA EKONOMICKÁ V PRAZE

2009–2012: **Národohospodářská fakulta, specializace – Regionální ekonomika**
Magisterské studium – titul Ing.

VYSOKÁ ŠKOLA EKONOMICKÁ V PRAZE

2005–2009: **Národohospodářská fakulta, specializace – Hospodářská politika**
Bakalářské studium – titul Bc.

OSOBNÍ ROZVOJ

2019/2020

2019

2019

2017

2017

2016

2016

2015

2014

2013

2012

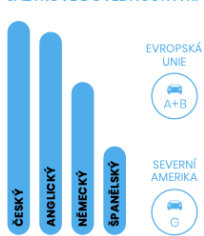
2010

2009

Přednáška & workshopy – "Jak se stát úspěšným" pro studenty VŠE v Praze (Martin Vrána, ČR)
Czech Internet Forum 2019 – přednáška "Media&Sales Re(fresh)" (MailTV, ČR)
2.místo s projektem "Závodní Akademie", WebTop100 – (MailTV, ČR)
Úspěch ve vedení lidí – P.Urbanc (Netpromotion group, SVK)
Franklin Covey – Leadership + Vytvoření firemních hodnot (Netpromotion group, ČR)
New business sales trainings (St.Joseph communications, Toronto)
Working VISA (full time/contract) for Canada
Digital innovations and New Media (Burda International, Warsaw)
Google Analytics & Google AdWords (Burda International, Warsaw)
Social media trends, E-commerce training (Burda International, Munich)
BAE certifikát – Developerské projekty & Realitní expert (RK Evropa, Praha)
Manažerské školení – Decision making, Motivation and people management, Stress-management, Leadership and Project management (Philip Morris, London&Munich&Lausanne)
Certificate in Advanced English (British Council, Praha)

OSTATNÍ

JAZYKOVÉ DOVEDNOSTI A ŘP



SILNÉ STRÁNKY



ZÁJMY

- **SPORT:** Golf, fitness, lyže, tenis
- **KULTURA:** Kino, hudba, divadlo
- **CESTOVÁNÍ:** 25 % světa procestováno
- **HUDBA:** Hra na klavír
- **JÍDLA:** Vaření, světová kuchyně
- **TECHNIKA:** IT, grafika, design
- **ZVÍŘATA:** dobročinné sbírky a pomoc

>10 let zkušeností ve strategickém řízení

>9 let marketing/ brand & event management

>8 let aktivit v médiích a reklamě

Vážená paní, Vážený pane,

Dovolení mi, jako doplnění k mému zájmu o pracovní roli, se v pár větách představit.

V exekutivních rolích se pohybuji již posledních 5 let (CCO CEE, CEO), předtím jsem tamál 10 let řídil obchodní či marketingové entity v různých polích byznysu (e-commerce, média, digital marketing, real estate).

Vzhledem k vámi nabízené roli, z mých zkušeností mohu poznamenat:

- Plná zodpovědnost za P&L společnosti či jednotlivých byznysových entit
- Vybudování kompletního commercial oddělení složeného ze 7 divizí (buy, mkt, merch, stock mgmt, MP, vendor, private label) aktuálně řídící byznys pro 4 eshopy v 12 zemích regionu CEE
- Reporting investorům (private equity), obchodní jednání s partnery na úrovni C-level (domestic, international)
- Komplexní řízení týmů s jednotlivými entitami (aktuálně 7 manažerů s 45+ zaměstnanci)
- Vybudování obchodní struktury zákazníků od úplného počátku až po meziroční několikanásobné rostoucí revenue streamy (přímý nákup, komisi prodej či Marketplace)
- Zkušenosti jak se start-upového, tak korporátního prostředí včetně vybudování vlastní společnosti v oblasti digitálního marketingu (od r. 2018 s obrátem 1mio Eur)
- Silná zkušenost s nutností narovnání reputace společnosti na rovině důvěry zákazníků a důvěry & obchodních podmínek s dodavateli a obchodními partnery
- Vybudování již několikáté značky private label s nadstandardními obchodními výsledky

Z mých silných stránek si dovoluji podotknout:

- Strategické řízení a krizový management
- Obchodní vyjednávání a negociace (na všech úrovních byznysu)
- Leadership a vytvoření unikátní kultury ve společnosti
- Nastavování procesů, produktivita a efektivita
- Osobní zájem a vysoká míra zodpovědnosti

Na Vámi nabízené roli mng velice zaujala možnost zásadně rozvíjet byznys v regionu CEE jako celek, vybudovat tým a HQ pro region, získat důvěru u zákazníků, zlepšit CX zákazníků a vybudovat brand awareness značky. To vše s vysokou mírou zodpovědnosti a osobního zájmu, což aktuálně velice preferuji při posuzování eventuelní pracovní spolupráce.

Děkuji za čas strávený nad mým profilem a těším se na Vaši případnou reakci. Pokud potřebujete další informace nebo materiály, prosím neváhejte mng kontaktovat.

S úctou

Ing. Martin Vrána, MBA
+420 724 97 58 58
mvrana1984@gmail.com

2022+



NIKOLA KOŠTÁLOVÁ

MARKETER & COPYWRITER

705 981 413
kostalova.nikola@gmail.com
linkedin.com/in/nikola

PROFILE

An enthusiastic marketer with rich experience of implementing strategic marketing plans across a variety of digital and direct marketing channels, with particular strengths in innovative content, data analysis, search engine optimisation and paid advertising. Over the years I collected valuable experience from advertising agencies, FMCG industry, hospitality, fashion and luxury real estate. "I strive to achieve, create, constantly educate myself and truly get things done."

EDUCATION

- 2019 - 2020
MASTER'S DEGREE
Creative Advertising
Southampton Solent University
- 2018 - 2019
BACHELOR'S DEGREE
Management with Marketing
Southampton Solent University
- 2016 - 2018
AP DEGREE
Retail Design and Management
VIA University College

EXPERIENCE

2022 - present

Marketing Specialist & Copywriter

- Social media management, content creation (skilled in AI tools)
- Copywriting and PR for various presentations, media blog, projects' websites (Mailchimp)
- Direct marketing and digital marketing (GA and data-driven strategy)
- Web Development & SEO
- Achievements: increased traffic and expanded S&W

2021 - 2022

Account Executive | V&A

- Building strong relationships with clients
- Managing projects' scope, timelines and reporting / record tracking in web based CRM system
- Strategically handling clients' project goals, progress and outcomes
- Liasing with teams to meet clients' or businesses' goals with excellent client service
- Negotiating contracts and agreements to maximize profit

2020 - 2021

Trainee Restaurant Manager | XOXO Southampton

- Day to day bar and restaurant operations and team-leading
- Events management
- Sales, marketing, research: developing and executing cross-channel marketing strategies to increase exposure & profitability



Petra Qualizzová

EUROPE TRADE MANAGER FOR NOTINO

petra.qualizzova@gmail.com
+420 739 282 669

EDUCATION

- 2019-2022
University of Economics, Prague
Master's degree in Management
- 2018-2019
Johannes Kepler University
Erasmus
- 2016-2019
University of Economics, Prague

WORK EXPERIENCE

EUROPE TRADE MANAGER FOR NOTINO

March 2024 - now

- Responsible for coordination and consolidation of Europe with countries towards Notino.
- Driving and co-creating Division Activation Plan for Notino supporting countries in achieving Division European targets and European Division goals.
- Guiding countries in best-in-class execution and activation.
- Monitoring and evaluating efficiency of Trade Activation.
- Supporting countries on finding the best Activation mix.

PRODUCT MANAGER L'ORÉAL PROFESSIONNEL

December 2021 - February 2024

- Ensuring overall planning and strategy of the Haircare in CZ, SK, HU markets in B2B and B2C segment.
- Planning and executing new product launches and marketing.
- Keeping track of and adjusting marketing mix strategies based on consumer brand experiences.
- Co-preparation of events for 600+ people from program.
- Localization of communication materials (digital, POS).
- Collaborating with other departments (sales, logistic, agencies).
- Managing budget and ensuring sales forecast accuracy.

MARKETING INTERN L'ORÉAL PROFESSIONNEL

April 2021 - November 2021

- Preparation of POS materials in cooperation with external agencies.
- E-commerce assets creation - images, descriptions, blog.
- Content preparation (press release, product sending, blog posts creation).
- Supporting online and offline brand events.
- Assistance with digital campaigns.



RADEK STRÁNKA

Ing.

Dlouholeté zkušenosti s řízením automobilové i průmyslové výroby, materiálu a kooperací, jejich auditování. Detailní i dlouhodobé na zákaznických auditech v oblasti BOZP, infrastruktury a procesů.

- Babice 84, 251 67 Rehenice
+420 776 152 966
stransk@seznam.cz
www.linkedin.com/in/radek-stransk-aa10532b7

Pracovní zkušenosti:

Strojmetal Aluminium Forging a.s.
Ringhofferova 66, Kamenice

01/2021 – současnost
Supply Chain Management - Vedoucí

- RFO, kontrola kapacitní výroby, plánování a kontrola dlouhých dodavatelských řetězců.
- návrhy a aktualizace mezipřevodů, klíčový uživatel informačních systémů.
- aktivní účast na zákaznických auditech.
- interní auditor infrastruktury a bezpečnosti.
- zajišťování a řízení externí výroby.
- hodnocení dodavatelů.
- řízení interní logistiky výroby.
- SQA, vystavování a řízení dokumentace se zákazníky.

06/2017 – 12/2020

Úsek výroby - Manažer výroby

- plánování výroby kovárny a výroby skladu výrobního materiálu.
- prodej výrobních odpadů.
- nákup výrobního materiálu.
- řízení interní logistiky výroby.
- délkové plánování výroby.
- interní auditor lidských zdrojů.
- infrastruktury a pracovního prostředí.
- vytváření a aktualizace směrnice.
- SQA, vystavování a řízení dodavatelských reklamací.
- aktivní účast na dodavatelských auditech.

09/2004 – 05/2017

Úsek logistiky - Manažer logistiky – referent

- organizace a řízení externí výrobní kooperace.
- plánování výroby a výroby a vyhodnocování plnění plánu.
- vedení agendy nakupovaných děl.
- hodnocení dodavatelů.
- interní auditor dodržování BOZP, infrastruktury a prac. prostředí.
- návrhy a aktualizace mezioperačních skladovacích ploch.
- klíčový uživatel nového informačního systému IFS.
- konstrukce výrobních přípravků.
- programování CNC soustruhu.

Přednosti:

- logické myšlení
- analytické uvažování
- konstruktivní řešení problémů
- timová spolupráce
- loajalita



Ing. Khanh Linh Nguyenová

Kreativní a adaptabilní specialista se znalostmi v oblasti marketingu a touhou naučit se více. Čerstvá absolventka magisterského studia oboru Management s vedlejší specializací Marketing na VŠE s více než dvouletou praxí v řízení značky na sociálních médiích a projektovém řízení. Díky svým organizačním schopnostem a zkušenostem v mezinárodním prostředí, jsem schopna se rychle přizpůsobit a měnit svou roli. Moje flexibilita a všestrannost mi umožňují efektivně operovat v různých situacích.

+420 604 424 196
linhee.nguyenova@gmail.com
linkedin.com/in/linheenguyen
Praha, Česká republika

PRACOVNÍ ZKUŠENOSTI

ROLETIK s.r.o.
Social Media Specialist
Praha, Česko
03/2021 - 04/2021

- Marketingová podpora - Pravidelná analýza user experience marketingového výzkumu cílového trhu.
- Správa sociálních médií - Tvorba komunikační strategie, plánování obsahu, interakce s publikem, včetně překlady textů z češtiny do angličtiny vizuálních grafických prvků s využitím Canvy.
- Spoluautor webu Castinghood.com - Tvorba článků a rozhovorů magazínu v oblasti filmového průmyslu a castingu.
- Externí komunikace a influencer marketing - Zajišťování spolupráce s influencery a komunikace s business partnery.

Rockwell automation s.r.o.
Marketing Project Assistant, EMEA
Praha, Česko
04/2021 - 07/2021

- Koordinace dodavatelských činností - Zajištění včasného zpracování objednávek a žádostí týkajících se fakturace.
- Provádění exportů dat - Export a analýza dat pro tvorbu marketingových kampaní pro oblast EMEA.
- Odpovědnost za rozpočet a dokumentaci kampaní - Tvorba a správa rozpočtu a dokumentace kampaní.
- Řízení vlastního projektu - Řešení a odstranění neočekávaných problémů s platbami, což úspěšně vedlo k celkovému poklesu platební oddělení za jeden rok.

Investman s.r.o.
Backoffice Manažer
Praha, Česko
07/2021 - 09/2021

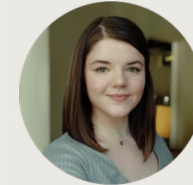
- Administrativní podpora e-shopu - Správa objednávek, zákaznických stížností, telefonátů a faktur.
- Asistence pro CEO - Tvorba grafických prvků pro reklamní materiály pracovních schůzek a organizačních záležitostí generálního ředitele.

DOBROVOLNICTVÍ

AYVE z.s.
Dobrovolník
Praha, Česko
07/2021 - 09/2021

- Koordinátor projektu #Vietnamcípomáhají - spolupříspěvek na sociálních médiích iniciativě #Vietnamcípomáhají, která poskytovala pomoc lidem v pandemii Covid.

DOVEDNOSTI



KONTAKT:

BarboraValova@seznam.cz
737 417 304
LinkedIn

DOVEDNOSTI:

MS Office:
Outlook, Teams, Word, Excel

Jazyky:
Angličtina – komunikativní

Programy / platformy:
Meta Ads, Google Ads, Sklik, SmartEmailing, Mailchimp, Google Analytics 4, Canva, Salesforce, Solidpixels, Darujme.cz

DALŠÍ VZDĚLÁNÍ, KURZY:

- #HolkyzMarketingu
• Miniakademie (4 setkání)
• Staň se copywriterem
• Kurz SEO pro copywritery

Skills

- Komplexní kurzy:
• PPC pro začátečníky (Google Ads a Sklik)
• Facebook reklama pro začátečníky
• SEO pro začátečníky

Další kurzy:

- Branding: Jak začít s budováním značky
- Social Media Strategie
- Mailchimp pro začátečníky
- Email marketing
- Základy copywritingu

Mgr. Barbora Valová

PRACOVNÍ ZKUŠENOSTI

Projektová koordinátorka mediálního vzdělávání

JSNŠ (ČLOVĚK V TÍSNI): 2023 – 2024

- vedení svěřených projektů v oblasti mediálního vzdělávání
- koordinace vzniku audiovizuálních lekcí a dalších materiálů (mimo jiné rešerše filmů, zajištění dabingu, koordinace odborníků a příprava textů)
- organizace a vedení vzdělávacích seminářů a webinářů, psaní zvucích mailingů
- správa projektové sekce na webu (psaní aktualit, tvorba a aktualizace obsahu)
- administrace víceletého grantu (správa rozpočtu, plnění indikátorů, příprava monitorovacích zpráv)

Specialistka online kampaní, fundraiser pro individuální dárce

ŽIVOT 90: 2021 – 2023

- samostatné vedení a tvorba FR kampaní od návrhu po realizaci, včetně grafiky, propagace a veškerých textů (pro web, darovací portály, mailingy, posty)
- příprava a optimalizace reklamy (Meta), částečná správa sociálních sítí
- návrh a tvorba microsites (Solidpixels) a projektů na Darujme.cz
- podíl na strategii fundraisingu a dohled nad rozpočty kampaní
- SmartEmailing – kompletní správa nástroje: psaní a rozesílání mailingů, segmentace publik, automatizace, A/B testování, analytika
- správa CRM databáze dárců (Salesforce)
- organizace a produkce benefičních eventů

Account Executive v online reklamě

VLTAVA LABE MEDIA: 2019 – 2021

- spouštění a optimalizace reklam různých formátů dle mediaplánů na serverech portfolia VLM (např. Deník.cz, Kafe.cz, National Geographic.cz)
- vyhodnocování kampaní, tvorba statistik a podkladů pro fakturaci
- komunikace s klienty, obchodníky a regionálními pracovišti
- přáce s programy Contract for Media, SAS Intelligent Advertising for Publishers a redakčním systémem Exodus (tvorba PR článků)

Hlavní koordinátorka festivalu / koordinátorka školních projekcí

JEDEN SVĚT OLOMOUČ: 2016 – 2019

- organizace a produkce filmového festivalu (návržovnost přes 2000 lidí), včetně dramaturgie a doprovodného programu, plánování propagace a mediálních výstupů, vedení týmu koordinátorů a dobrovolníků (celkem 60 osob)
- tvorba rozpočtu a dohled nad jeho čerpáním, příprava a vyúčtování dotačních žádostí (na úrovni města a kraje), fundraising projektu
- v letech 2016 až 2018 koordinátorka projekcí pro školy

VZDĚLÁNÍ

Akademie digitálního marketingu: 09 – 11/2024

Komplexní online vzdělávací kurz od #HolkyzMarketingu (mediální plánování, strategie, analytika, PPC, SEO, brand marketing a další zde)

Masarykova univerzita v Brně: ukončení 2018

Magisterský obor Management v kultuře (filozofická a ekonomická fakulta)

Univerzita Palackého v Olomouci: ukončení 2016

Bakalářský obor Uměnovědná studia (filozofická fakulta)

CASE STUDIES

PŘÍKLADY



NOVELLISTA

ZADÁNÍ:

- NOVELLISTA (<https://www.notino.cz/novellista/>)
- aktuálně JEDEN výrobní dodavatel na Novellistu
 - Cílem je do 1/2 roku najít další zdroj pro dodavatele tohoto produktu (výroby) (s ohledem na

Komentář k zadání:

Dle mého názoru je teoretická odpověď na zadání v podstatě jednoduchá. Problém může nastat v praktickém provedení. Některé zkušenosti (intuice) jsou těžko popsatelné a přenositelné. Zároveň považuji za zcela zásadní a o výsledku rozhodující mít dobře nastavenou komunikaci uvnitř zapojené organizace, kvalita, r&d, legal a podobně. Je důležité zajistit aby všichni dotčení byli vyslyšeni a měli možnost ovlivnit výsledky. A to i přesto že na konci může dojít k nějakému kompromisům.

HAIR CARE

- Shampoos
- Conditioners
- Masks

Úvodní slovo

Na úvod bych určitě rád zmínil to, že s primárními obaly pro kosmetiku mám mizivé zkušenosti, ve své praxi se s nimi setkávám jen v podobě a práci na jejich zabalení. Tedy mojí doménou jsou sekundární obaly, viz prezentace již dříve zasláná společně s mým CV. Přesněji vám pokusím prezentovat mé návrhy včetně vize primárních obalů. Tato neznalost primárních obalů tedy platí i pro jejich testování a legislativu s tím spojenou, základní obrysy jsem si zjistil, ale to je vše. Tomuto tématu se tedy nebudu v prezentaci věnovat. Naopak se zaměřím na sekundární obaly.

Co se týče vašeho zadání, je dost obecné, bez specifikace produktu či dané produktové řady. Určitě by bylo vhodné se zaměřit na konkrétní produkt. Proto jsem se rozhodl vytvořit 4 virtuální produktové řady a na nich vám prezentovat mou vizi. Mám naději, že mé návrhy jsou poměrně nestandardní a je to trochu risk, přesto je takto představím. Připojuji i jedno řecké slovo pro první místo.

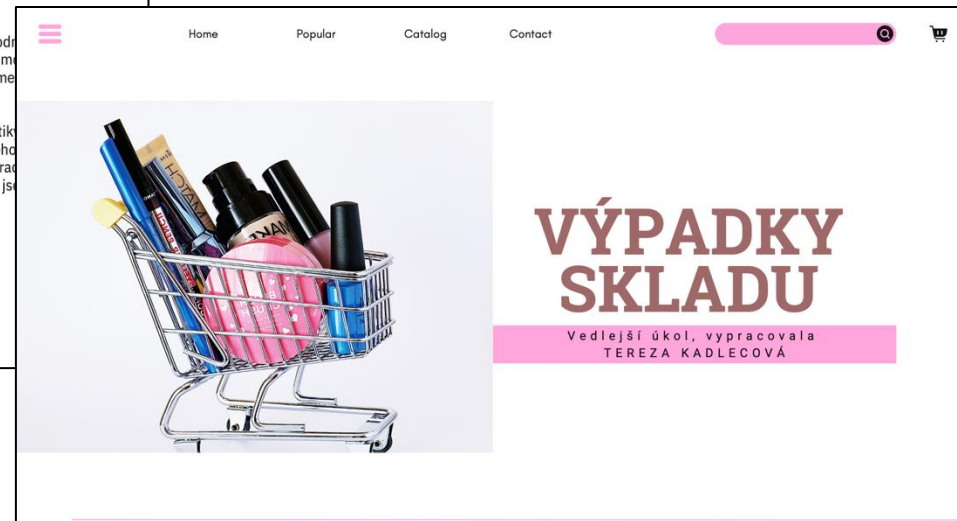
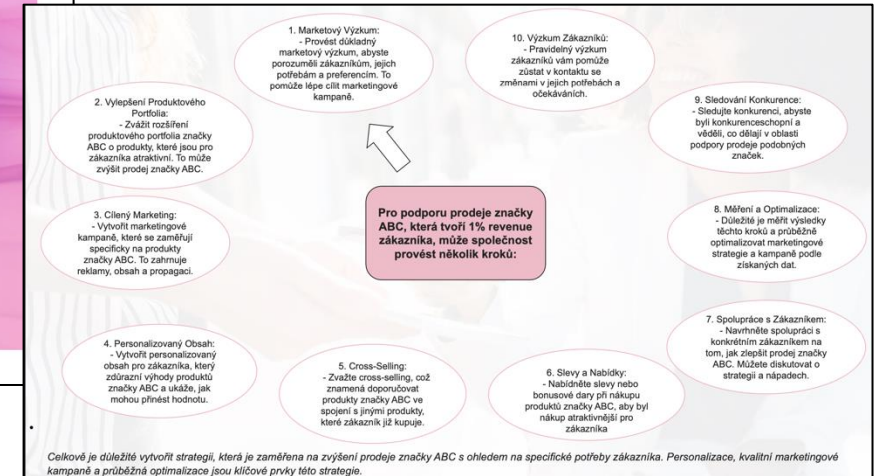
Dále bych vám rád prezentoval obaly, na kterých jsem pracoval v poslední době a měně či více se týkají kosmetiky. Připojuji mé komentáře k daným obalům a vysvětluji, jak jsme k finálnímu řešení došli. U většiny prezentovaných obalů jsem jednání s klientem, ve spolupráci s kolegy jsem nechával připravit / nebo sám připravoval makety, vždy sám zpracovával nakonec připravoval tiskové a výrobní podklady, ať už do naší výroby, nebo i pro externí dodavatele. V podstatě jsem jako account manager + produkční + designer + vedoucí výroby.

Iveta Tichoňová

GIVET

Případová studie

givet





CASE STUDY BRAND STRATEGY

Petra Dolanová

CZECH POPULATION TO SEE TOTAL SIZE OF POTENTIAL CUSTOMERS

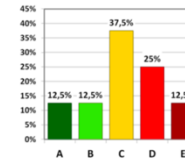
CZECH POPULATION

ZDROJ: ČSÚ

- Total number: 10,62M inhabitants
 - Men: 49,2% (5,22M)
 - Women: 50,8% (5,39M)
- People in productive age:
 - Men: 51,1% (3,42M)
 - Women: 48,9% (3,27M)

ABCDE classification

ZDROJ: <https://is.muni.cz/el/fts/jaro2018/ZUKS39/ABCE-klasifikace-specifikace-2017.pdf>



Our primary target audience will be coming from the higher socio-dem groups (AB) which is approx. 25% of total population but premium perfumes have popularity among lower segments too, though with lower frequency of purchase. They are buying them as a special treat or a gift for special occasions (Christmas, birthday); while for AB it's a part of their regular personal grooming.

14

LAUNCH OF THE NEW FRAGRANCE: FAR AWAY BEYOND THE MOON

- Far Away Beyond The Moon was a new fragrance launched in September 2023. It was the key novelty of the whole quarter, so called tentpole in Avon language. In the tentpole moment we are focusing the most of our resources (money, time, human resources) on that particular product(s) and we are building extensive 360 activation plan to support the key novelty and the whole brochure where the novelty is launched.
- In this project I was responsible for the short-term marketing activation. Together with my team we were proposing and then executing activities and media mix which would best reflect our TA and positioning of this fragrance to maximize sales.
- The launch became one of our most successful fragrance launches in years.
- We've sold **+33% units** vs plan for launch campaign (September)



PRESENTATION TITLE

31

YOUUniq.

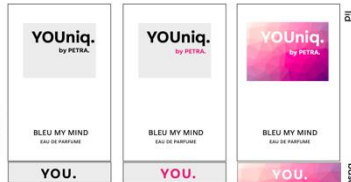
OBSSESSED WITH INNOVATION AND PERSONALIZATION

Our base line of fragrances has a simplistic design. It's analogy to a blank canvas. A space to create. And possibilities are limitless.



Adding name on a bottle

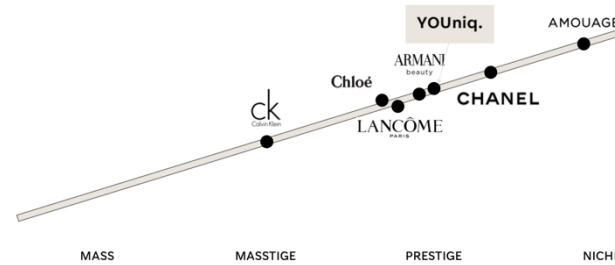
Special designs by customer



PH

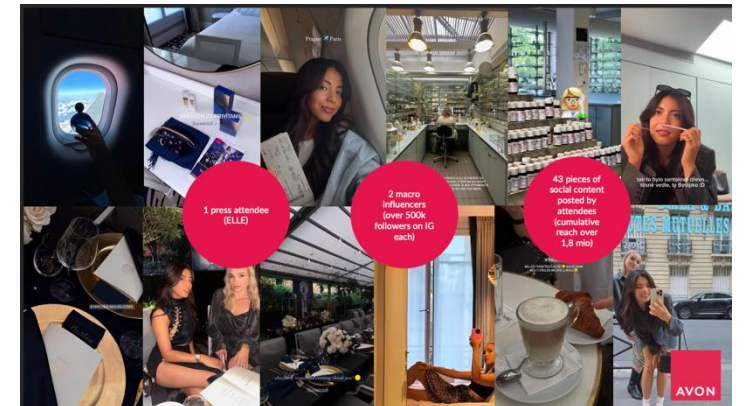
DECOR

PRICING MAP



Note: Proper pricing should be done based on complex market data and proper analysis.

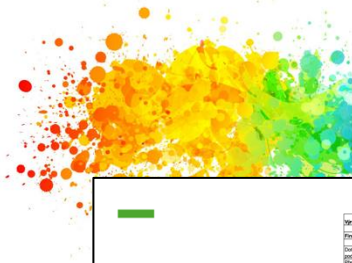
22



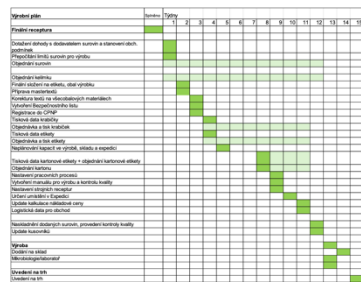


Case study — Product development manager

Pavla Ševčíková



Výrobní plán pro pleťový krém



Jednotlivé fáze product develop



MARKET INDICATIONS.

MARKET POTENTIAL.
Population of 19 million
55% living in cities.

A GOOD CHANCE FOR GROWTH.
One of the fastest growing economy in EU.
Strengthening purchasing power.

LOW COMPETITION.
Less competition in compare to Western countries.

PERFUME MARKET
Growth prediction by \$ 225 million during 2021-22

THE KEY PLAYERS
Natura & Co, L'Oreal S.A., Coty Inc., Oriflora Cosmetics S.A., LVMH Moët-Hennessy Louis Vuitton SA (LVMH), PUIG SL, Yves Rocher sa, LA RIVE S Gr. Sarantis S.A..

19 million
Residents

15 000
Number of Online Shops

€4 billion
Turnover

19%
VAT



ESSENCE DE ROUMANIE



MIRAJ
BUCURESTI



MYSU
PERFUME

MOODBOARD

SOCIAL MEDIA TRENDS

The main social media platforms used by Romanians continue to be Facebook, Instagram, and TikTok.

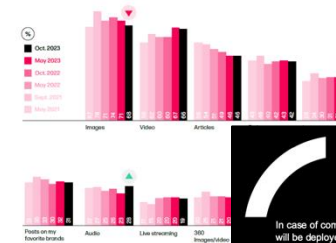
Facebook (91%), Instagram (59%), and TikTok (47%).

Facebook remains the most used platform (aged 25+).

Instagram and TikTok follower mainly by 18-34.

LinkedIn and Pinterest are mainly preferred by those over 55.

Snapchat, Twitter, Tinder, Reddit, and BeReal are mostly favored by Generation Z (18-24 years old).



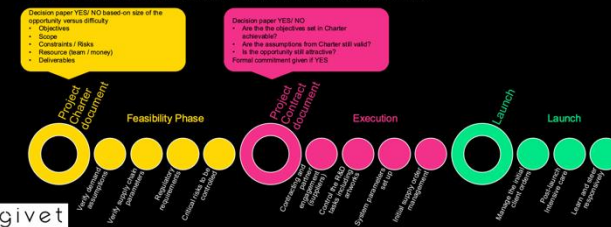
Project management process

Task 1: New brand introduction

In case of complex projects involving many parties, tight timelines and being key deliverable for organisation the structured project management will be deployed.

The project is carried forward by the assigned project team and reports up to group of senior company stakeholders – steering team

High-level project phased structure (focuses on supply chain matters and are detailed later):



OVERALL DOPORUČENÍ

- POŠLI ZIVOTOPIS A NEBOJ SE
- NEEXISTUJE ŠPATNÁ OTÁZKA POKUD JE PROMYŠLENÁ
- NEMŮŽETE ZTRATIT, JEN ZÍSKAT
- VYUŽÍVEJ MODERNÍ TECHNOLOGIE
- PRAVIDLO PŘIPRAV SE DOBŘE V TRÉNINGU, PAK BUDE LEHCE NA BOJIŠTI
- CHTĚJTE VĚDĚT S KÝM, KDE A JAK BUDETE SPOLUPRACOVAT
- NEPŘECEŇUJTE HOME OFFICE
- NEBOJ SE PODNIKAT / NEBO ZAČNI S MALÝM PROJEKTEM PŘI PRÁCI