



ONDŘEJ TICHÝ

NÁKUP / OBCHOD / PROJEKTOVÉ ŘÍZENÍ

RYCHLÉ PŘEDSTAVENÍ

Téměř 20 let zkušeností z obchodních pozic ať už v nákupu či v prodeji dovedu zúročit k zefektivnění nákladů či procesů. Zkušenosti s vyjednáváním ať už s externími či interními stakeholdery, vedení projektů různé komplexity a trvání či smysl pro detail mi pomáhají dosáhnout vytyčených cílů a mnohdy je i předčít. To vše za neustále pozitivního přístupu a dobré nálady, neboť ze zkušeností vím, že jedině tak se lépe zvládají i obtížné projekty, krátké deadliny a další rozmanité výzvy, které může život přinést.

PROFESNÍ ZKUŠENOSTI

Fintech Specialist (Fintech Services Purchaser)

Září 2020 - doposud

Kiwi.com / Brno, CZ

Ve společnosti Kiwi.com zužitkovávám veškeré získané prodejní zkušenosti a přenáším je do světa nákupu strategických produktů z inovativního prostředí finančních technologií.

- Řízení vztahů s dodavateli
 - Úspěšné řízení portfolia dodavatelů z řad mezinárodních FinTech společností a bankovního sektoru
- Úspěšné vyjednávání obchodních dohod
 - Důraz na dlouhodobou spolupráci s pozitivním dopadem na výkon produktu
- Řízení projektů implementace FinTech produktů (Waterfall, Agile, Kanban)
- Finanční analýza výkonnosti portfolia produktů
 - Datově obsáhlé analýzy produktového portfolia, dodavatelů a dalších aspektů k zajištění profitabilního využití produktového mixu
- Rok 2021 ve znamení výzev spojených s pozvolným uvolňováním pandemických opatření. S tím byly spojené výzvy vyžadující koordinaci napříč týmy.
- Roky 2022 a 2023 byly spojeny s razantním nárůstem zpracovávaného objemu prostředků a dat, který byl způsoben jednak rozvojem a konkurenceschopností společnosti, jednak také zlepšením interních procesů a vyjednáváním nových kontraktů s dodavateli.


Key Account / Project Manager


Červenec 2018 - Srpen 2020

Authentica / Brno, CZ


V rámci rozvoje portfolia zákazníku jsem pečoval jak o stávající zákazníky z řad FMCG společností, agentur a jiných zprostředkovatelů, tak jsem úspěšně dotahoval také akviziční činnost.

- Vedení různorodých projektů a projektových týmů napříč CZ & SK a vybraných zahraničních projektů
- Důraz na dodržení finančního a časového rámce, kontrola kvality výstupů
- Vyjednávání s nákupními odděleními
- Účast v národních i nadnárodních tendrech
- Úspěšná realizace tendrů
- Rok 2019 úspěšně dokončen s výsledkem 132 %

 777 286 682

 mail@ondrejtychy.cz

 [Linkedin.com/in/tichyondrej/](https://www.linkedin.com/in/tichyondrej/)

 Brno, CZ

VZDĚLÁNÍ

Ing.

Podniková ekonomika a management

Ekonomicko-správní fakulta,
Masarykova univerzita, Brno, 2021

DOVEDNOSTI

PROFESNÍ

- Vyjednávání
- Flexibilita
- Zaměření na detail
- Projektové řízení
- Nákup

JAZYKOVÉ

- Anglický jazyk - C1
- Francouzský jazyk - B1
- Německý jazyk - A2

DALŠÍ

- Řidičský průkaz sk. B
- MS Office pokročilá znalost

ZÁLIBY

- Rodina
- Vzdělávání
- Kultura
- Knihy
- Technologie

Key Account / Project Manager

Březen 2016 - Červen 2018

Moravia Propag / Brno, CZ

Do společnosti Moravia Propag jsem šel s očekáváním poznat nový trh, nové zákazníky, nový druh vyjednávání. To se povedlo. Dostal jsem se do styku s představiteli nákupních oddělení a top managementů FMCG společností a jim podobných.

- Vedení různorodých projektů, projektových týmů s projekty napříč Evropou i mimo ni (FR, BeNeLux, AM, GE, AZ, TM, KZ, TJ, KG)
 - Vývoj a výroba standardizovaných i individualizovaných realizací pro propagaci výrobků v retailu
 - Důraz na dodržení finančního a časového rámce, kontrola kvality výstupů
- Vyjednávání s nákupními odděleními společností typu Coca Cola, McDonalds, Grolsch, Heineken
- Úspěšná účast v nadnárodních tendrech
- Zefektivnění procesů kalkulací
- Rok 2016 úspěšně dokončen s výsledkem 130 %
- Rok 2017 úspěšně dokončen s výsledkem 115 %
- Rok 2018 byl nasměrovaný na 105 % v době mého odchodu

Area Sales Manager CZ&SK

Květen 2014 - Srpen 2015

Lantmannen Doggy AB / Vargarda, SE

Pro společnost Lantmannen jsem měl na starosti rozvoj značky Bozita na českém trhu. Slibně nastartovanou spolupráci bohužel ukončila restrukturalizace společnosti před jejím následným prodejem.

- Trénink obchodních zástupců dodavatelů
- Rozvoj portfolia zákazníků
- Budování značky a s tím související marketing
- Prezentace značky na mezinárodních veletrzích
- Zodpovědnost za optimalizaci skladových zásob
- Vytvoření nástroje pro sledování zásob vč. funkcionality odhadovaného času doprodání stávajících zásob, čímž se minimalizovaly potíže s nedostatky zboží
- Rok 2014 úspěšně dokončen s výsledkem 122 %
- Rok 2015 byl nasměrovaný na 108 % v době mého odchodu

Obchodní zástupce - Jižní Morava

Prosinec 2010 - Květen 2014

Royan Canin CZ&SK, Praha, CZ

Rozhodnutí společnosti Royan Canin ve změně distribuční politiky na českém trhu vyžadovalo vybudování nového týmu obchodních zástupců. Díky dobrému povědomí značky, silnému zázemí a aktivní práci v terénu se podařilo dosáhnout několik let po sobě znatelného překročení vytyčených cílů prodeje.

- Péče o stávající klientelu a její rozvoj vč. akvizice nových klientů
- Zdvojnásobení obrátu regionu v průběhu tří let, zajištění stálých strategických partnerů
- Spolupráce na prezentaci značky jak úpravou exteriérů a interiéru prodejen, tak na veletrzích a výstavách

Tímto můj životopis nekončí, ale pro jednoduchost je zde zkrácen. Větší úroveň detailu, vynechané pozice a případně i jiné jazykové mutace najdete na webu cv.ondrejtychy.cz.