

Όνοματεπώνυμο: Κάτση Σοφία

Εταιρία: Imperial Tobacco (πιο σημαντικά brands:
Davidoff, JPS, Golden Virginia, Rizla, Drum, West, News, L&B)

Τίτλος Θέσης: Trade Marketing Executive Global
Travel Retail, South East Europe & Other Africa

Ημερομηνία Γέννησης: 7/8/1990



Ονομάζομαι Σοφία Κάτση και αποφοίτησα το 2012 από το τμήμα Μάρκετινγκ & Επικοινωνίας του Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών, έχοντας ολοκληρώσει 4 έτη σπουδών. Ξεκίνησα την επαγγελματική μου σταδιοδρομία στην εταιρία Fresh Line, μία ελληνική, παραγωγική αλλά 80% εξαγωγική εταιρία, όπου αρχικώς ανέλαβα τη θέση της Marketing Assistant και μετά από 1 χρόνο και λίγους μήνες αναβαθμίστηκα και ανέλαβα καθήκοντα Junior Product Manager. Στα 3 περίπου χρόνια που παρέμεινα στη Fresh Line μου δόθηκε η ευκαιρία να ασχοληθώ με όλα τα στοιχεία που αφορούν το Μάρκετινγκ, καθώς σε μία εταιρία που η καρδιά της παραγωγικής της διαδικασίας χτυπά στην Ελλάδα, τα πάντα ξεκινούν εδώ. Ασχολήθηκα όχι μόνο με το marketing mix αλλά οτιδήποτε αφορά στο καλλυντικό, από τη γέννηση ακόμη μίας ιδέας, από την έρευνα πάνω στις ανάγκες ή επιθυμίες της αγοράς, πάνω στον ανταγωνισμό, την προϊοντική ανάπτυξη, την κοστολόγηση και τιμολόγηση, οτιδήποτε αφορά στην προώθηση των προϊόντων καθώς και στη τοποθέτησή του στο δίκτυο μέχρι και την εξυπηρέτηση μετά την πώληση. Θετικό ήταν ότι είχα άμεση συνεργασία με πληθώρα τμημάτων, οπότε το πεδίο γνώσης ήταν ευρύ και ανέλαβα όλα τα κανάλια διανομής, δηλαδή retail καταστήματα, δίκτυο franchising, χονδρεμπόριο και τουριστικά καταστήματα, corners σε πολυκαταστήματα καθώς και φαρμακεία.

Πλέον, εδώ και 1,5 μήνα περίπου εργάζομαι στην Imperial Tobacco, την 4^η μεγαλύτερη καπνοβιομηχανία στον κόσμο, ως στέλεχος στο Trade Marketing έχοντας υπ' ευθύνη μου τις ενέργειες του Trade Marketing για όλη τη Νοτιοανατολική Ευρώπη, δηλαδή Ελλάδα, Κύπρο, Μάλτα, Βουλγαρία, Ρουμανία, Ισραήλ και Τουρκία καθώς και κάποιες περιοχές της Αφρικής. Εδώ ασχολούμαι με ένα διαφορετικό κανάλι, αυτό των αφορολόγητων τσιγάρων, είτε είναι αεροδρόμια, είτε τελωνεία, είτε λιμάνια, άρα αναφερόμαστε σε Duty Free προϊόντα. Ο κλάδος αυτός επηρεάζεται πολύ από τη νομοθεσία, οπότε, αναλαμβάνοντας πολλές χώρες, οι δυνατότητες προβολής του προϊόντος εναρμονίζονται με το νομοθετικό πλαίσιο της εκάστοτε χώρας αλλά και με τους κανόνες και περιορισμούς που θέτει ο κάθε operator του σημείου πώλησης, πχ. του αεροδρομίου. Τρομερά ανταγωνιστικό κανάλι κι όμως αυτή είναι η πρόκληση! Τα γραφεία που αναλαμβάνουν τα αφορολόγητα τσιγάρα αποτελούν αυτοτελείς και ανεξάρτητες μονάδες από την

domestic εταιρία, γι' αυτό και υπάρχουν 4 σε όλο τον κόσμο για την Imperial Tobacco (1 στην Αμερική, 1 στην Ασία, 1 στην κεντρική Ευρώπη και 1 στην Αθήνα, το οποίο έχει αναλάβει την περιοχή της Νοτιοανατολικής Ευρώπης, της Μέσης Ανατολής και της Αφρικής), εξού και αναφερόμαστε ως γραφείο απευθείας στα κεντρικά μας στο εξωτερικό, δηλαδή Bristol και Αμβούργο.

Συμβουλές για τους τελειόφοιτους – απόφοιτους:

1. Να εκμεταλλευτούν οποιαδήποτε ευκαιρία τους δοθεί αξιοποιώντας όλα τα μονοπάτια πχ. internship program, graduate program, full-time job, Aiesec program κλπ), όπως έκανα κι εγώ στην αναζήτηση όντας με το ένα πόδι στο εσωτερικό και το άλλο στο εξωτερικό (τελικά παρέμεινα Ελλάδα και χαίρομαι, γιατί την αγαπώ).
2. Είναι σημαντικό να ξεκινήσουν από πιο απλά καθήκοντα (ακόμη και part-time job στα πλαίσια σπουδών βοηθά πάρα πολύ), ώστε να χτίσουν γερές βάσεις.
3. Μην υποτιμήσουν ποτέ μία μικρομεσαία επιχείρηση → μπορούν να μάθουν πολλά, που σε μία πολυεθνική πιθανόν να μην δουν ποτέ σε βάθος, αφού συνήθως στις πολυεθνικές τα τμήματα είναι σαφώς διαχωρισμένα.
4. Μην πτοηθούν με τη διαδικασία αξιολόγησης για μια επιθυμητή θέση πχ. δύσκολα τεστ δεξιοτήτων, κέντρα αξιολόγησης κλπ.
5. Να δώσουν χρόνο...μία καλή θέση χρειάζεται συνεχή αναζήτηση, υπομονή και επιμονή.
6. Να φροντίσουν να βελτιώσουν τα skills τους, όποια κι αν είναι τα δυνατά σημεία του καθενός → ό,τι μαθαίνει κανείς, καλό είναι, αλλά δε χρειάζεται να αναλωθούν σε 500 πράγματα που τα ξέρουν μέτρια ή λίγο, ας βελτιώσουν λίγα αλλά καλά.
7. Να δώσουν focus σε νέα συστήματα – προγράμματα που χρειάζονται στην αγορά και συμβάλλουν στην ταχύτερη διεκπεραίωση των καθηκόντων τους.
8. Να δείχνουν προθυμία και να ζητούν μόνοι τους να αναλαμβάνουν πολλά projects (έστω αρχικώς), ώστε να συλλέγουν γνώσεις σε διαφορετικά πεδία → τίποτα δε δίνεται έτοιμο.
9. Μην επαναπαυτούν ποτέ → ο ανταγωνισμός είναι τεράστιος, χρειάζεται καθημερινή προσπάθεια και η αξία φαίνεται μόνο μέσα από τη δουλειά.

ΚΑΙ ΝΑ ΜΗΝ ΞΕΧΝΟΥΝ...

**ΟΙ ΓΝΩΣΕΙΣ ΕΙΝΑΙ Η ΚΛΗΡΟΝΟΜΙΑ ΠΟΥ ΔΕΝ ΜΠΟΡΕΙ ΝΑ ΜΑΣ
ΑΦΑΙΡΕΣΕΙ ΠΟΤΕ ΚΑΝΕΙΣ!!!**