

CURRICULUM VITAE

ISIKLIK INFORMATSIOON

Nimi	Margit Eerma
Sünniaeg	30.06.1967
Perekonnaseis/Lapsed	Abielus, 3 last (25-aastased)
Aadress	Virvatule 4, Harjumaa
Telefon (mobiil)	+372 53 422276
E-mail	Margiteerma@gmail.com

HARIDUS

2005-2007	Tallinna Tehnikaülikool Ärijuhtimine, magister Magistritöö teema „AS Paljassaare kalatööstus äriprotsesside dokumenteerimine ja täiustamine protseduuranalüüsi meetodil“
1987-1993	Tartu Ülikool Eesti filoloogia
1974-1985	Tallinna 22.Keskkool Keskharidus

TÄIENDKOOLITUS

120 ak. tundi/september –
november

Front-End spetsialistiintensiivkursus Javascriptis
Omis Koolituskeskus

4 päeva/ oktoober 2011

**Private Label toote- ja hinnastrateegia kujundamine
jaekaubanduses**
PLMA International (Amsterdam, Nyenrode University)

2 päeva/ juuni 2009

Müügijuhtimise koolitus
Mercuri International

3 päeva/ mai 2003

Juhtimiskoolitus
EBS

2002-2004

Klienditeeninduskoolitused

1997-2001

**Motivatsioonikoolitused, müügiorganisatsiooni ülesehitamise ja
juhtimiskoolitused**
GNLD

TÖÖKOGEVUS

06.2013- tänaseni

Nimini OÜ

Juhatuse liige

05.2014- 02.2020

LM Keskus OÜ

Ostu- ja müügidirektor

Info ettevõtte kohta:

- Tegevusvaldkond: hulgikaubandus
- Käive: ca 9 milj. Eurot (2019)
- Töötajate arv: 18 inimest

Info positsiooni kohta:

Töö sisu:

- Ostu- ja müügimeeskonna töö juhtimine, kogu ettevõtte personali ning turundustegevuse juhtimine

Peamised saavutused:

- E-poe rajamine ja käivitamine
- Foodmood brändi väljatöötamine ja lansseerimine
- Äriprotsesside kaardistamine ja optimaalsete IT lahenduste väljatöötamine ning juurutamine ettevõttes
- Sisuliselt kogu ettevõtte töö juhtimine.

06.2012- 11.2014

Nimini Gurmee OÜ

Juhatuse liige/ ettevõtte juht

Info ettevõtte kohta:

- Tegevusvaldkond: jaekaubandus
- Käive 129 tuh. Eurot (2013)
- Töötajate arv: 3 inimest

Info positsiooni kohta:

Töö sisu:

- Ettevõtte kontseptsiooni väljatöötamine, ettevõtte käivitamine.
- Esimese kaupluse avasime nov. 2012 Rotermanni Aatriumis. Nov. 2013 avasime kaupluse Rocca al Mare Keskuses.
- Eesti I ja II Juustufestivali korraldamine 2013 mai ja 2013 nov.

07.2010- 03.2012

COOP (endine Eesti Tarbijateühistute Keskühistu)

Ostudirektor

Info ettevõtte kohta:

- Tegevusvaldkond: jaekaubandus
- Käive: 391 milj. Eurot (2011 a.)
- Töötajate arv: ca 2500 inimest

Info positsiooni kohta:

Töö sisu:

- Ettevõtte ostualase töö juhtimine, analüüs ja planeerimine.
- Grupi ostu- ja sortimendistrateegia ning – poliitika väljatöötamine ja rakendamine.
- ETK Grupi hinnastrateegia- ja poliitika väljatöötamine ja rakendamine.

- ETK jaekaupluste käibe- ja tulueelarve koostamine.
- Ostu- müügilepingute läbirääkimised tarnijatega, lepingute sõlmimine.

Otsesed ja kaudsed alluvad (arv ja ametikohad):

- 30 / juhid ja spetsialistid

Otsene juht (nimi ja positsioon):

- Kati Kusmin, Juhatusesimees

Peamised saavutused:

- ETK Grupi liidripositsiooni
- Turuosa hoidmine 2011 aastal Eesti jaekaubanduses, uue Konsumi ja Maksimarket kontseptsiooni väljatöötamine, kategooriajuhtimise põhimõtete väljatöötamine ja rakendamine.

01.2007- 06.2010

AS Paljassaare Kalatööstus (Vichiunai Grupp)

Müügi- ja teenindusdirektor

Info ettevõtte kohta:

- Tegevusvaldkond: Toiduainetetööstus (kalatooted, pitsa, pannkoogid)
- Käive: 270 milj. krooni aastas
- Töötajate arv: ca 250
- Peamised tooted / kaubamärgid: külmutatud paneeritud kalatooted, pitsad, pannkoogid /Esva; Vici

Info positsiooni kohta:

Töö sisu:

- Ettevõtte müügi- ja teenindusalase töö (sh. laomajandus ja logistika) koordineerimine, analüüs ja planeerimine. Müügistrateegia ja hinnakujundusstrateegia väljatöötamine ja teostamine. Müügi- ja turunduseelarve koostamine.

Otsesed ja kaudsed alluvad (arv ja ametikohad):

- 30 / juhid ja spetsialistid

Otsene juht (nimi ja positsioon):

- Arne Peasalu, tegevjuht

Peamised saavutused:

- Äriprotsesside kirjeldamine ja ümberkujundamine ettevõttes lähtudes põhimõttest, et klient võidaks (tootmine, teenindus, logistika, ost ja müük); kulude vähendamine logistikaosakonnas ca 25%, klienditeenindusalaste põhimõtete väljatöötamine ja juurutamine müügiosakonnas

02.2004-12.2006

AS Kaupmees & Ko.

Müügiüksuse juhataja

Info ettevõtte kohta:

- Tegevusvaldkond: toiduainete ja esmatarbekauba hulgimüük
- Käive: 1200 milj. krooni
- Töötajate arv: 250
- Peamised tooted / kaubamärgid: toiduained

Info positsiooni kohta:

Töö sisu:

- Müügiüksuse töö juhtimine- üksuse kohase aastaelarve koostamine ja selle täitmise tagamine, töötajate motiveerimine, koolitamine, värbamine; sortimendikomisjoni töös osalemine; krediidilepingute sõlmimine ja krediidiklientide käitumise jälgimine; tööprotsesside kirjeldamine ja modelleerimine.

Otsesed ja kaudsed alluvad:

- 50 töötajat- juhid, spetsialistid, kassapidajad, saalitöölised, komplekteerijad

Otsene juht:

- Margus Press, juhataja

Peamised saavutused:

- Käibe kasv 20% ja kasumi kasv 30%, üksuse töötajate ühtseks meeskonnaks liitmine

05.2002-02.2004

AS Kadaka Säätumarket / Rimi

Säätumarketi kaupluse (Laagna) juhataja

Info ettevõtte kohta:

- Tegevusvaldkond: toidukaubandus
- Käive: üksuse käive ca 60 milj. krooni
- Töötajate arv: 2400/ üksuses 14
- Peamised tooted / kaubamärgid: toidukaup

Info positsiooni kohta:

Töö sisu:

- Kaupluse igapäevase töö juhtimine, osaliselt kauba tellimine; aastaelarve koostamine ja selle täitmise jälgimine, töötajate värbamine, väljaõpe, koolitus ja motiveerimine

Otsesed ja kaudsed alluvad (arv ja ametikohad):

- 14 töötajat, vahetuse vanemad, klienditeenindajad

Otsene juht (nimi ja positsioon):

- Kai-Triin Rohtla, regioonijuht

Peamised saavutused:

- Tihedas konkurents planeeritud kõrgema (25%) käibe saavutamise, meeskonna ühtseks liitmine ning eesmärgipäraselt tööle organiseerimine

05.1996-01.2002

FIE –GNLD edasimüüja

Tiimijuht

Info ettevõtte kohta:

- Tegevusvaldkond: kaubandus/ võrkturundus
- Käive:
- Töötajate arv:
- Peamised tooted / kaubamärgid: Puhastusvahendid, toidulisandid, nahahooldusvahendid

Info positsiooni kohta:

Töö sisu:

- Toodete müük, edasimüüjate võrgu ehitamine, uute edasimüüjate värbamine, nende koolitamine (tootekoolitused ja müügikoolitused)

Otsesed ja kaudsed alluvad (arv ja ametikohad):

- Müügivõrk ca 250 inimest

Otsene juht (nimi ja positsioon): -

Peamised saavutused:

- Tiimijuhina 250-inimeselise edasimüüjate võrgu ülesehitamine, nende koolitamine ja tulemuslikumale tööle motiveerimine. Minu rühma kuuluva edasimüüjate grupi käive oli kuus 500-800 000 krooni.

KEELTEOSKUS

Eesti

Emakeel

Inglise

Kirjalik hea

Suuline hea

Vene

Kirjalik keskmine

Suuline keskmine

Soome

Kirjalik hea

Suuline hea

LISAINFORMATSIOON

Organisatsiooniline kuuluvus

Klubi MajandusMagister liige