



Margit Eerma

e-äri kasvustrateeg ja koolitaja

Kontaktandmed

+372 534 222 76

margiteerma@gmail.com

Virvatule 4, Harjumaa

Minust

Pea 30-aastase kogemusega **ärijuht** ⚡
Aastate jooksul olen üles ehitanud mitmeid edukaid tiime, koostanud kümneid äristrateegiaid ja loonud erinevaid tulemuslikke ärisüsteeme. Täna aitan ettevõtjatel kasvatada strateegiaga oma e-äri **kuni 150%**. ✨

Ekspertiis

- E-äri strateegia
- Ärisüsteemide loomine
- Turundusstrateegia
- Müügistrateegia
- Äriprotsesside kaardistamine
- Koolitamine

Keelteoskus

- Eesti: C2
- Soome: C1
- Inglise: B2
- Vene: C1

Töökogemus

Juhatuse liige ja tegevjuht

alates juuni 2013

Nimini OÜ

Koostan e-äri strateegiaid, koolitan, pakun ärialased konsultatsioone, tegelen 1:1-le mentorlusega, loon müüke toovaid e-poode ja kodulehti.

Ostu- ja müügidirektor

mai 2014 - veebruar 2020

LM Keskus OÜ

Juhtisin ostu- ja müügitiimi tööd, kogu ettevõtte personali ning turundustegevust

Peamised saavutused:

- Tervikliku äristrateegia rakendamine
- E-poe rajamine ja käivitamine
- Foodmood brändi väljatootamine ja lansseerimine
- IT lahenduste optimeerime ja juurutamine ettevõttes

Juhatuse liige ja ettevõtte juht

juuni 2012- november 2014

Nimini Gurmee OÜ

- Ettevõtte kontseptsiooni väljatootamine, ettevõtte käivitamine ja juhtimine
- Esimese kaupluse avamine 11/2012 Rotermanni Aatriumis, teise aasta hiljem Rocca al Mare keskuses
- Eesti I ja II Juustufestivali korraldamine 2013 mais ja novembris

Ostudirektor

juuli 2010- märts 2012

COOP (endine Eesti Tarbijahistute Keskühistu)

- Ettevõtte ostualase töö juhtimine, analüüs ja planeerimine
- ETK Grupi ostu- ja sortimendistrateegia ning -poliitika väljatootamine ja rakendamine
- ETK Grupi hinnastrateegia ja -poliitika väljatootamine ja rakendamine
- ETK jaekaupluste käibe- ja tulueelarve koostamine
- Ostu- ja müügilepingute läbirääkimised tarnijatega, lepingute sõlmimine

Peamised saavutused:

- ETK Grupi liidripositsiooni turuosa hoidmine 2011. aastal Eesti jaekaubanduses
- Uue Konsumi ja Maksimarketi kontseptsiooni väljatootamine, kategooriajuhtimise põhimõtete väljatootamine ja rakendamine

Müügi- ja teenindusdirektor

jaanuar 2007 - juuni 2010

AS Paljassaare Kalatööstus (Vichiunai Grupp)

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

Peamised saavutused:

- Äriprotsesside kirjeldamine ja ümberkujundamine ettevõttes lähtudes kliendist ja tema heaolust (hõlmas tootmist, teenindust, logistikat, ostu ja müüki)

Oskused

- Juhtimisoskus
- Turundamine
- Suhtlemisoskus
- Projektijuhtimine
- Google Workspace
- Wordpress
- Smaily, MailerLite
- MS Office
- ChatGPT

Täiendõpe

Turunduslabor <i>Turundusalased koolitused</i>	al. november 2020
Front-End spetsialisti intensiivkursus JavaScriptis <i>Omis Koolituskeskus</i>	sept - okt 2020
Private Label toote- ja hinnastrateegia kujundamine jaekaubanduses <i>PLMA International (Amsterdam, Nyenrode University)</i>	oktoober 2011
Müügijuhtimise koolitus <i>Mercuri International</i>	juuni 2009
Juhtimiskoolitus <i>EBS</i>	mai 2003

Hobid

- Lugemine
- Jalutamine
- Käsitöö
- Maalimine
- Jooga
- Teater

- Kulude vähendamine logistikaosakonnas ca 25%
- Klienditeenindusalaste põhimõtete väljatöötamine ja juurutamine müügiosakonnas

Müügiüksuse juhataja

veebruar 2004 - detsember 2006

AS Kaupmees & KO.

- Müügiüksuse töö juhtimine, aastaeelarvete koostamine ja täitmise tagamine
- Töötajate motiveerimine, koolitamine, värbamine
- Sortimendikomisjoni töös osalemine
- Krediidilepingute sõlmimine ja krediidiklientide käitumise jälgimine
- Tööprotsesside kirjeldamine ja modelleerimine

Peamised saavutused:

- Käibe kasv 20% ja kasumi kasv 30%
- üksuse töötajate üheks tiimiks liitmine

Kaupluse (Laagna) juhataja

mai 2002 - veebruar 2004

AS Kadaka Säästumarket (Rimi)

- Kaupluse igapäevase töö juhtimine, osaliselt kauba tellimine
- Aastaeelarvete koostamine ja selle täitmise tagamine
- Töötajate värbamine, väljaõpe, koolitus ja motiveerimine

Peamised saavutused:

- Tihedas konkrentsis planeeritust kõrgema (25%) käibe saavutamine
- Tiimitunde kasvatamine ja tiimi eduka töökorralduse tagamine

Tiimijuht

mai 1996 - jaanuar 2002

FIE – GNLD edasimüüja

- Toodete müük, edasimüüjate võrgu ehitamine
- Uute edasimüüjate värbamine ja koolitamine (toote- ja müügikoolitused)

Peamised saavutused:

- Tiimijuhina 250-inimesest koosneva edasimüüjate võrgu ülesehitamine
- Tiimi koolitamine ja tööle motiveerimine
- Grupi käive oli kuus 500-800 000 krooni

Haridus

Ärijuhtimine, magister (MBA)

2005 - 2007

Tallinna Tehnikaülikool (TalTech)

Magistritöö teema: „AS Paljassaare kalatööstus äriprotsesside dokumenteerimine ja täiustamine protseduuranalüüsi meetodil“

Eesti filoloogia, magister

1987 - 1993

Tartu Ülikool