



**Szczegółowy program praktyk obejmuje następujące zagadnienia:**

**Dla działu wsparcia sprzedaży:**

- Poznanie specyfiki współpracy z Przedstawicielami Handlowymi w Dywizji Słodczowej i Dywizji Kulinarno – Napojowej
- Obserwację codziennej pracy działu, zapoznanie ze standardami pracy, metodami oraz wykorzystywanymi najnowocześniejszymi narzędziami w strukturach sprzedaży
- Zapoznanie się z aplikacjami lidera rynku w kategorii SFA (Sales Force Automation) oraz udział w ich rozwoju – Asseco Business Solutions
- Zapoznanie się z topowym systemem informatycznym klasy ERP (Enterprise Resource Planning) – SAP Software Solutions
- Zrozumienie powiązań i zakresu współpracy pomiędzy Działem Wsparcia Sprzedaży a innymi komórkami organizacji
- Udział w szkoleniu Przedstawicieli Handlowych w ramach aplikacji SFA
- Poznanie podstawowych zagadnień procesu analizy danych, predykcji i budowy budżetów
- Zrozumienie znaczenia analizy danych w prawidłowym funkcjonowaniu przedsiębiorstwa i budowaniu jego przewagi konkurencyjnej
- Przygotowywanie standardowych narzędzi analitycznych
- Udział w codziennej pracy analityków, przy wykorzystaniu takich zagadnień jak BIG DATA, BUSINESS INTELLIGENCE, DATA MINING, PROCESS MINING
- Współpraca przy tworzeniu pulpitów menadżerskich (Dashboard)
- Poznanie technik optymalizacji i automatyzacji cyklicznych zadań (np. Visual Basic for Applications)
- Poznanie i zrozumienie właściwych praktyk prezentacji danych