# Manažer zahraničního obchodu

Manažer zahraničního obchodu reprezentuje společnost v zahraničních obchodních záležitostech, vytváří a realizuje obchodní strategii firmy v oblasti zahraničního obchodu.

|  |  |
| --- | --- |
| **Odborný směr:** | Obchod a marketing |
| **Odborný podsměr:** | nákup a prodej zboží, služeb a nemovitostí |
| **Kvalifikační úroveň:** | Magisterský studijní program |
| **Alternativní názvy:** | Obchodní ředitel, Ředitel úseku zahraničního obchodu |
| **Regulovaná jednotka práce:** | ne |

## Pracovní činnosti

* Stanovení strategie firmy v oblasti zahraničního obchodu.
* Sestavování marketingových plánů pro prodej zboží a výrobků zahraničním obchodním partnerům.
* Aktivní vyhledávání nových obchodních příležitostí na zahraničních trzích.
* Provádění průzkumů a analýz zahraničních trhů.
* Řízení efektivního hospodaření a výkonnosti svěřeného útvaru.
* Příprava a realizace obchodních případů až po uzavření obchodních smluv.
* Koordinace činností s ostatními útvary společnosti.
* Navazování, udržování a rozšiřování vztahů se zahraničními obchodními partnery.
* Prezentace nabízených řešení zahraničním obchodním partnerům.
* Příprava podkladů a zpracování cenových kalkulací.

## CZ-ISCO

* Specialisté v oblasti prodeje a nákupu strojů, přístrojů a zařízení (kromě informačních a komunikačních technologií)
* Specialisté v oblasti prodeje a nákupu energií, přírodních surovin a stavebnin
* Specialisté v oblasti prodeje a nákupu farmaceutických produktů
* Specialisté v oblasti prodeje a nákupu ostatních produktů (kromě informačních a komunikačních technologií)
* Specialisté v oblasti prodeje a nákupu informačních a komunikačních technologií
* Specialisté v oblasti prodeje a nákupu potravinářských a chemických produktů
* Specialisté v oblasti prodeje a nákupu gumárenských, plastikářských, sklářských a keramických produktů
* Specialisté v oblasti prodeje a nákupu textilních a kožedělných produktů
* Specialisté v oblasti prodeje a nákupu služeb
* Specialisté v oblasti zahraničních vztahů a služeb
* Specialisté v oblasti prodeje a nákupu produktů a služeb (kromě informačních a komunikačních technologií)
* Specialisté v oblasti prodeje a nákupu informačních a komunikačních technologií
* Specialisté v oblasti strategie a politiky organizací

### Hrubé měsíční mzdy podle krajů v roce 2024

#### Specialisté v oblasti prodeje a nákupu produktů a služeb (kromě informačních a komunikačních technologií) (CZ-ISCO 2433)

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **Mzdová sféra** | | | **Platová sféra** | | |
| **Kraj** | **Od** | **Medián** | **Do** | **Od** | **Medián** | **Do** |
| Hlavní město Praha | 56 583 Kč | 97 684 Kč | 174 429 Kč |  |  |  |
| Středočeský kraj | 52 312 Kč | 77 698 Kč | 123 623 Kč |  |  |  |
| Jihočeský kraj | 39 322 Kč | 72 740 Kč | 148 848 Kč |  |  |  |
| Plzeňský kraj | 47 809 Kč | 80 624 Kč | 162 140 Kč |  |  |  |
| Karlovarský kraj | 49 094 Kč | 83 582 Kč | 151 850 Kč |  |  |  |
| Ústecký kraj | 41 195 Kč | 71 520 Kč | 138 288 Kč |  |  |  |
| Liberecký kraj | 48 198 Kč | 72 692 Kč | 111 792 Kč |  |  |  |
| Královéhradecký kraj | 39 075 Kč | 74 307 Kč | 139 348 Kč |  |  |  |
| Pardubický kraj | 45 927 Kč | 76 074 Kč | 124 284 Kč |  |  |  |
| Kraj Vysočina | 37 910 Kč | 72 724 Kč | 134 392 Kč |  |  |  |
| Jihomoravský kraj | 46 743 Kč | 69 757 Kč | 124 280 Kč |  |  |  |
| Olomoucký kraj | 41 487 Kč | 70 549 Kč | 119 940 Kč |  |  |  |
| Zlínský kraj | 45 121 Kč | 70 342 Kč | 112 917 Kč |  |  |  |
| Moravskoslezský kraj | 44 685 Kč | 67 475 Kč | 118 579 Kč |  |  |  |

#### Specialisté v oblasti prodeje a nákupu informačních a komunikačních technologií (CZ-ISCO 2434)

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **Mzdová sféra** | | | **Platová sféra** | | |
| **Kraj** | **Od** | **Medián** | **Do** | **Od** | **Medián** | **Do** |
| Hlavní město Praha | 58 627 Kč | 102 698 Kč | 212 366 Kč |  |  |  |
| Jihomoravský kraj | 49 289 Kč | 90 596 Kč | 138 762 Kč |  |  |  |

#### Specialisté v oblasti strategie a politiky organizací (CZ-ISCO 2422)

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **Mzdová sféra** | | | **Platová sféra** | | |
| **Kraj** | **Od** | **Medián** | **Do** | **Od** | **Medián** | **Do** |
| Hlavní město Praha | 49 508 Kč | 84 145 Kč | 150 005 Kč | 42 873 Kč | 58 506 Kč | 86 542 Kč |
| Středočeský kraj | 37 716 Kč | 81 298 Kč | 142 010 Kč | 36 909 Kč | 51 350 Kč | 72 640 Kč |
| Jihočeský kraj | 47 059 Kč | 66 216 Kč | 107 927 Kč | 38 632 Kč | 52 500 Kč | 73 933 Kč |
| Plzeňský kraj | 46 137 Kč | 72 812 Kč | 108 528 Kč | 37 660 Kč | 52 427 Kč | 75 632 Kč |
| Karlovarský kraj | 51 016 Kč | 72 069 Kč | 104 796 Kč | 36 581 Kč | 52 204 Kč | 72 947 Kč |
| Ústecký kraj | 41 991 Kč | 65 262 Kč | 125 731 Kč | 39 219 Kč | 51 326 Kč | 70 770 Kč |
| Liberecký kraj | 40 772 Kč | 60 329 Kč | 100 010 Kč | 38 720 Kč | 51 056 Kč | 73 907 Kč |
| Královéhradecký kraj | 49 636 Kč | 77 427 Kč | 105 189 Kč | 35 438 Kč | 45 960 Kč | 67 984 Kč |
| Pardubický kraj | 43 212 Kč | 61 986 Kč | 108 418 Kč | 35 688 Kč | 49 049 Kč | 71 783 Kč |
| Kraj Vysočina | 49 503 Kč | 69 159 Kč | 105 581 Kč | 38 233 Kč | 52 737 Kč | 77 384 Kč |
| Jihomoravský kraj | 43 176 Kč | 65 700 Kč | 108 380 Kč | 36 097 Kč | 47 884 Kč | 68 865 Kč |
| Olomoucký kraj | 44 031 Kč | 59 389 Kč | 107 730 Kč | 38 674 Kč | 55 500 Kč | 79 941 Kč |
| Zlínský kraj | 45 183 Kč | 61 553 Kč | 107 163 Kč | 35 367 Kč | 47 415 Kč | 66 557 Kč |
| Moravskoslezský kraj | 43 990 Kč | 68 850 Kč | 108 471 Kč | 38 130 Kč | 51 452 Kč | 69 052 Kč |

### Hrubé měsíční mzdy v roce 2024 celkem

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | | **Medián za ČR celkem** | |
| **CZ-ISCO** |  | **Mzdová sféra** | **Platová sféra** |
| 2433 | Specialisté v oblasti prodeje a nákupu produktů a služeb (kromě informačních a komunikačních technologií) | - | 83 948 Kč |
| 2434 | Specialisté v oblasti prodeje a nákupu informačních a komunikačních technologií | - | 95 673 Kč |
| 2422 | Specialisté v oblasti strategie a politiky organizací | 55 650 Kč | 77 283 Kč |
| 24226 | Specialisté v oblasti zahraničních vztahů a služeb | 48 842 Kč | - |
| 24331 | Specialisté v oblasti prodeje a nákupu strojů, přístrojů a zařízení (kromě informačních a komunikačních technologií) | - | 79 183 Kč |
| 24332 | Specialisté v oblasti prodeje a nákupu energií, přírodních surovin a stavebnin | - | 83 884 Kč |
| 24333 | Specialisté v oblasti prodeje a nákupu farmaceutických produktů | - | 109 307 Kč |
| 24339 | Specialisté v oblasti prodeje a nákupu ostatních produktů (kromě informačních a komunikačních technologií) | - | 72 182 Kč |
| 24334 | Specialisté v oblasti prodeje a nákupu potravinářských a chemických produktů | - | 84 694 Kč |
| 24335 | Specialisté v oblasti prodeje a nákupu gumárenských, plastikářských, sklářských a keramických produktů | - | 67 803 Kč |
| 24337 | Specialisté v oblasti prodeje a nákupu služeb | - | 77 829 Kč |

## ESCO

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Kód podskupiny** | **Název podskupiny v ESCO** | **URL - podskupiny v ESCO** |
| 2422 | Specialisté v oblasti strategie | http://data.europa.eu/esco/isco/C2422 |

## Pracovní podmínky

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Název** | **1** | **2** | **3** | **4** |
| Duševní zátěž | x | x |  |  |
| Pracovní doba, směnnost | x | x |  |  |
| Zátěž teplem | x |  |  |  |
| Zátěž chladem | x |  |  |  |
| Zátěž hlukem | x |  |  |  |
| Zátěž vibracemi | x |  |  |  |
| Zátěž prachem | x |  |  |  |
| Zraková zátěž | x |  |  |  |
| Celková fyzická zátěž | x |  |  |  |

*Legenda:*

* *1. Stupeň zátěže (minimální zdravotní riziko) - Faktor se při výkonu práce nevyskytuje nebo je zátěž faktorem minimální, vliv faktoru je ze zdravotního hlediska nevýznamný.*
* *2. Stupeň zátěže (únosná míra zdravotního rizika) - Ze zdravotního hlediska je míra zátěže faktorem únosná, nepřekračuje limity stanovené předpisy, vliv faktoru je akceptovatelný pro zdravého člověka.*
* *3. Stupeň zátěže (významná míra zdravotního rizika) - Úroveň zátěže překračuje stanovené limitní hodnoty expozice (zátěže), na pracovištích je nutná realizace náhradních technických a organizačních opatření, nelze vyloučit negativní vliv na zdraví pracovníků.*
* *4. Stupeň zátěže (vysoká míra zdravotního rizika) - Úroveň zátěže vysoce překračuje stanovené limitní hodnoty expozice, na pracovištích musí být dodržován soubor preventivních opatření, častěji dochází k poškození zdraví.*

## Kvalifikace k výkonu povolání

### Školní vzdělání

#### Nejvhodnější školní přípravu poskytují obory:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Typ** | **Název** | **Kód** |
| KKOV | Magisterský studijní program v oboru mezinárodní ekonomické vztahy | 6210T |

#### Vhodnou školní přípravu poskytují také obory:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Typ** | **Název** | **Kód** |
| KKOV | Magisterský studijní program ve skupině oborů ekonomie | 62xxT |
| KKOV | Magisterský studijní program v oboru mezinárodní teritoriální studia | 6702T |
| KKOV | Magisterský studijní program v oboru ekonomika a management | 6208T |

### Legislativní požadavky

* doporučené - Řízení osobních automobilů - řidičský průkaz sk. B podle vyhlášky č. 31/2001 Sb., o řidičských průkazech a o registru řidičů

## Kompetenční požadavky

### Odborné dovednosti

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Kód** | **Název** | **Úroveň 1-8** | **Vhodnost** |
| h13.C.3011 | Společenské vystupování a profesionální jednání ve styku se zákazníky i obchodními partnery | 7 | Výhodné |
| i31.D.2041 | Zpracovávání koncepce zahraničních styků organizace | 7 | Nutné |
| i31.C.2041 | Zastupování organizace při jednání se zahraniční účastí | 6 | Výhodné |
| h11.D.2021 | Stanovování koncepcí obchodního zaměření organizace a zpracovávání marketingových strategií | 7 | Nutné |
| h11.D.6021 | Provádění analýz marketingu, vývoje trhu, mezinárodních obchodních vztahů a obchodní činnosti | 5 | Výhodné |
| h11.Z.1221 | Řízení obchodních činností firmy | 7 | Nutné |
| h33.D.8013 | Příprava podkladů pro uzavírání smluv s obchodními partnery (tuzemskými i zahraničními) | 7 | Nutné |
| h11.D.2015 | Zpracovávání interních směrnic a metodik pro oblast obchodní a odbytové politiky organizace | 6 | Výhodné |
| i51.D.3424 | Posuzování a rozhodování o obchodní a marketingové politice organizace v rámci jejího celkového řízení | 7 | Nutné |
| h11.D.6031 | Analyzování a vyhodnocování potřeb a změn trhu, zpracovávání výsledků a navrhování marketingové strategie organizace | 6 | Nutné |
| h11.D.6041 | Analyzování a usměrňování cenové politiky v rámci implementace marketingových plánů organizace | 6 | Výhodné |
| h11.D.6042 | Analyzování průběhu a výsledků uplatňování obchodní a odbytové strategie organizace, tvorba zpráv a doporučení pro zajištění úspěšného rozvoje organizace | 6 | Nutné |
| i51.C.2015 | Reprezentace organizace na jednáních s obchodními partnery a dalšími subjekty v rámci řízení celkové obchodní a odbytové strategie organizace | 7 | Nutné |
| i51.Z.1022 | Zastupování a řízení útvaru zabezpečujícího celkovou obchodní a odbytovou strategii organizace | 7 | Nutné |
| i32.Z.1071 | Řízení a koordinace procesu tvorby cen v organizaci | 5 | Nutné |
| h11.Z.4041 | Posuzování a schvalování obchodních koncepcí organizace, rozhodování o obchodní strategii společnosti | 7 | Nutné |
| i32.D.4053 | Posouzení a hodnocení efektivnosti hospodaření a výkonnosti svěřeného úseku v kontextu zavedeného finančního systému organizace | 6 | Nutné |
| h11.C.9196 | Komunikace a reprezentace firmy (velkoobchodního skladu) v rámci tuzemského a zahraničního trhu | 6 | Výhodné |

*Popisy úrovní naleznete zde: https://nsp.cz/downloads/Priloha\_c2\_manualu.pdf*

### Odborné znalosti

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Kód** | **Název** | **Úroveň 1-8** | **Vhodnost** |
| h11.\_.0017 | marketing vystavování na veletrzích a komerčních výstavách | 6 | Výhodné |
| h13.\_.0016 | obchodní a peněžní styk se zahraničím | 5 | Výhodné |
| i31.\_.0022 | úřední a obchodní korespondence v angličtině | 5 | Nutné |
| i32.\_.0007 | cenové analýzy, cenová politika, stanovení ceny | 5 | Nutné |
| i51.\_.0002 | zásady vedení pracovního kolektivu | 6 | Nutné |
| h11.\_.0003 | průzkum trhu | 8 | Nutné |
| h11.\_.0004 | marketingové plánování | 7 | Nutné |
| h11.\_.0022 | obchodní vyjednávání | 8 | Nutné |
| h12.\_.0071 | zastupování obchodních zájmů - agentáž | 7 | Výhodné |
| h14.\_.0001 | zbožíznalství obecně | 6 | Výhodné |
| h13.\_.0060 | dodací podmínky INCOTERMS | 5 | Výhodné |
| i31.\_.0098 | Evropská unie | 6 | Výhodné |

*Popisy úrovní naleznete zde: https://nsp.cz/downloads/Priloha\_c2\_manualu.pdf*

### Obecné dovednosti

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Kód** | **Název** | **Úroveň 0-3** |
| b01 | Počítačová způsobilost | 2 |
| b02 | Způsobilost k řízení osobního automobilu | 2 |
| b03 | Numerická způsobilost | 2 |
| b04 | Ekonomické povědomí | 2 |
| b05 | Právní povědomí | 2 |
| b06 | Jazyková způsobilost v češtině | 2 |
| b07 | Jazyková způsobilost v angličtině | 2 |
| b08 | Jazyková způsobilost v dalším cizím jazyce | 1 |

*Popisy úrovní naleznete zde: https://nsp.cz/downloads/Priloha\_c10\_manualu.pdf*

*Popisy úrovní naleznete zde: https://nsp.cz/downloads/Priloha\_c15\_manualu.pdf*

### Měkké kompetence

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Kód** | **Název** | **Úroveň 0-5** |
| 2.1 | Kompetence k efektivní komunikaci | 4 |
| 2.3 | Kompetence k orientaci na zákazníka a uspokojování zákaznických potřeb | 5 |
| 4.1 | Kompetence k aktivnímu přístupu | 4 |
| 3.3 | Kompetence k objevování a orientaci v informacích | 4 |
| 2.6 | Kompetence k vedení lidí | 4 |
| 2.4 | Kompetence k ovlivňování a rozvíjení ostatních | 5 |

*Popisy úrovní naleznete zde: https://nsp.cz/downloads/Priloha\_c9\_manualu.pdf*

## Zdravotní podmínky

### Onemocnění omezující výkon povolání / specializace povolání.

* Duševní poruchy a poruchy chování
* Závažná nervová onemocnění a psychosomatická onemocnění

*Přesné posouzení zdravotního stavu s následným doporučením nebo nedoporučením výkonu této pozice je možné pouze po konzultaci s lékařem.*