

MUZSNAY CSABA

Cím: H-2040 Budaors, Nárcisz u. 9.
E-mail: csabamuzsnay@yahoo.co.uk
Állampolgárság: magyar
Születési idő: 1962 július 28
Születés helye: Kolozsvár



MUNKA TAPASZTALAT

ÜGYVEZETŐ IGAZGATÓ

Muzsnay Consulting Kft

2014 Október 1 – ...

Muzsnay Consulting egy stratégiai tanácsadó cég, amelynek az a küldetése, hogy segítséget nyújtson Közép és Kelet Európában a Kis és Középvállalkozásoknak forgalmuk növelésében, termékeik és szolgáltatásaik piacra jutásában, valamint operatív és pénzügyi teljesítményük javításában.

- A tanácsadói üzlet felépítése és stratégiai tanácsadás

ÜZLETFEJLESZTÉSI IGAZGATÓ KÖZÉP ÉS KELET- EURÓPA

Principle Healthcare International, Innopharma

2012 Január 16 – 2013 Október 1

Innopharma, Európa vezető vitamin, mineráliák és táplálék kiegészítők gyártója, a Principle Healthcare International Csoport tagja

- Nyereséges üzlet felépítése nulláról a kulcsfontosságú piacokon: Lengyelország, Románia, Törökország, Balti országok, Magyarország, Finnország
- Kidolgoztam a Közép és Kelet Európai régió küldetését és stratégiáját
- Kidolgoztam a középtávú stratégiát, amely tartalmazta termékportfóliót, termékfejlesztést, ár stratégiát, kommunikációt, forgalmat és profitot.
- Kidolgoztam és bevezettem a Régió Éves Céljait és Eredményességi Mutatóit

Dimenziók:

Vitamin Piac Méret (Lengyelország, Románia, Törökország, Finnország, Balti államok, Magyarország): 300 Millió EUR

Éves bevétel: 1.3 Millió EUR

Piacok: Lengyelország, Románia, Balti államok, Finnország, Törökország, Magyarország, Bulgária, Ukrajna, Görögország, Szerbia és Azerbajdzsán

Közvetlen beosztottak: 2

VEZÉRIGAZGATÓ

Fornetti Románia

2011 Március 7 – 2011 Szeptember 16

Európa vezető péksütemény franchise hálózata, több mint 7000 üzlettel, amelyből 1600 Romániában, 24000 tonna gyártókapacitással Temesváron, Romániában

- Megfordítottam az évi 20%-os forgalom csökkenést
- Kidolgoztam a cég új vízióját, küldetését
- Kidolgoztam a cég közép és hosszú távú stratégiáját, amely tartalmazta a márka újra pozicionálását, új franchise modellt, termékportfóliót, termékfejlesztést, ár stratégiát, kommunikációt, forgalmat és profitot.
- Kidolgoztam és bevezettem az Éves Célok és Eredményességi Mutatókat
- A küldetésnek és stratégiának megfelelően kialakítottam az új szervezeti struktúrát és üzleti folyamatokat (Értékesítés, Marketing, Termelés, Beszerzés, Logisztika)
- Sikeresen érvényesítettem a vállalat gazdasági érdekeit a törvényhozásnál, médiánál és az érdekképviseleti szervezeteknél

Dimenziók:

Éves Bevétel: 30 Millió EUR
Éves Mennyiség: 15,000 tonna
Gyártókapacitás: 24,000 tonna
Franchise üzletek száma: 1600
Alkalmazottak száma: 600
Közvetlen beosztottak: 10

INTERIM VEZÉRIGAZGATÓ**Hilltop Neszmély, Magyarország****2010 június 1 – 2011 február 1**

Meghatározó minőségi magyar borász cég, nemzetközi jelenléttel (Egyesült Királyságban 75 %-a a forgalomnak, listázva a legtöbb kiskereskedelmi hálózatnál az Egyesült Királyságban és Magyarországon) és a legnagyobb magyarországi magántulajdonban levő szőlőbirtok tulajdonosa (550 ha)

- Megfordítottam az 10%-os éves forgalom csökkenést
- Kidolgoztam a cég új vízióját, küldetését
- Kidolgoztam a cég közép és hosszú távú stratégiáját, amely tartalmazta az új üzleti modellt, a termékportfóliót, termékfejlesztést, ár stratégiát, kommunikációt, forgalmat és profitot.
- Kidolgoztam és bevezettem az Éves Célokát és Eredményességi Mutatókat
- Újra bevezettem a Hilltop és Riverview márkákat
- A küldetésnek és stratégiának megfelelően kialakítottam az új szervezeti struktúrát és üzleti folyamatokat
- Átszerveztem a szőlészetet, borászatot, az értékesítést és marketinget valamint a pénzügyet

Dimenziók:

Bor Piac Méret (gyártói árak): 400 millió EUR (Magyarország) és 5,2 Milliárd EUR (Egyesült Királyság)
Éves bevétel: 16 Millió EUR
Éves mennyiség: 8 Millió Liter
Piacrészesedés: 1% Magyarország, 0,5% Egyesült Királyság
Alkalmazottak száma:100
Közvetlen beosztottak: 6

CHIEF OPERATING OFFICER**Cris-tim Csoport, Románia****2006 május – 2009 április**

Románia piacvezető húsipari cége, 16%-os Piaci Részesedés

- Átalakítottam a családi vállalkozást egy jól működő professzionális vállalkozássá
- Évi 2 Millió EUR költségcsökkenést értem el a folyamatok hatékonyságának megjavításával a termékportfólió optimalizálásával
- Meghatároztam a szervezet küldetését, stratégiáját és értékeit az EU csatlakozás figyelembevételével (4 gyár szalámi, kolbász, virsli, sonka, specialitások, száraz szalámik gyártása, 1300 alkalmazott, 350 cikkszám)
- Kidolgoztam és megvalósítottam egy 3 éves hatékonysági tervet 1300-ról 1000-re csökkentve 4 gyár létszámát
- Kidolgoztam és megvalósítottam az Operáció Eredményességi Mutatóit
- Átalakítottam a szervezetet és az üzleti folyamatokat az új küldetés és stratégia függvényében
- Létrehoztam a Kutatás és Fejlesztési Központot, amelynek köszönhetően megdupláztuk 12 napról 25 napra a termékportfólió átlagos szavatossági idejét, és sikeresen fejlesztettünk és vezettünk be új termékeket
- Felépítettem egy új, dinamikus vezetői csapatot
- Megvalósítottam a Total Quality Management-et
- Az Értékesítési Operációs Tervezési (SOP) folyamat kidolgoztam és megvalósítottam
- Energizáltam, fejlesztettem és motiváltam a szervezetet, valamint bevezettem a Teljesítményértékelő rendszert és a Karrier Tervezést
- Bevezettem az ERP-t 2008-ban

Dimenziók:

Piac Méret: 600 millió EUR
Éves Bevétel: 95 Millió EUR
Éves mennyiség: 22000 tonna

Piacrészesedés: 16%
Gyárak száma: 4
Éves gyártókapacitás: 35000 tonna
Alkalmazottak száma: 1300- 1000
Közvetlen beosztottak: 13

KERESKEDELMI ÉS MARKETING IGAZGATÓ, DÉL KELET EURÓPA

Robert Bosch Délkelet Európai Régió, Elektromos Kéziporszám Üzletág, Budapest, 2004 augusztus – 2005 november
(Magyarország, Szerbia-Montenegró, Horvátország, Bosznia-Hercegovina, Szlovénia)

- A forgalmat 10%-al növeltem a Dél Kelet Európai régióban és több mint 40%-os a Modern Üzlethálózatoknál, új listázásokkal, másodlagos elhelyezésekkel és sikeres promóciókkal
- Kialakítottam a Dél Kelet Európai Régiót, központosítva a Marketing, Pénzügy, Logisztika és Vevőszolgálati funkciókat,
- Kiválasztottam, fejlesztettem és motiváltam a Regionális Értékesítési és Marketing csapatot (6 Regionális Szenior Márka Menedzser, 6 Regionális Junior Márka Menedzser, 4 Országos Értékesítési Igazgató és 1 Regionális Vevőszolgálati Vezető)
- Meghatároztam a Régió értékesítési és marketingfolyamatait és a Teljesítményértékelő Rendszert
- Sikeres kapcsolatot alakítottam ki a nemzetközi barkács áruházláncok, helyi Kulcsfontosságú partnerek, disztribútorok, nagykereskedők, valamint a Bosch exkluzív kereskedők felső vezetőivel
- Megjavítottam a Bosch és Skil márkák Márka Egészségi Mutatóit
- Kidolgoztam a Dél Kelet Európai Régió közép és hosszú távú stratégiáját, amely tartalmazta a forgalmat, profitot, termék portfóliót, ár stratégiát, új termék bevezetését valamint promóciós és kommunikációs stratégiát
- Megvalósítottam a coaching kultúrát

Dimenziók:

Piac Méret: 150 Millió EUR
Éves Bevétel: 28 M EUR
Alkalmazottak száma: 85
Közvetlen beosztottak: 13

ÉRTÉKESÍTÉSI ÉS DISZTRIBÚCIÓS IGAZGATÓ

British American Tobacco Szerbia és Montenegro

2003 április – 2004 május

A világ második legnagyobb dohányvállalata

- A cég forgalmát 20%-al növeltem 152 Millió EUR-ra.
- Felépítettem, vezettem, fejlesztettem és motiváltam az értékesítési csapatot az exkluzív disztribútornál (159 fő)
- Megvalósítottam a Közvetlen Boltba Törtéző Értékesítést (DSD) és a nagykereskedőkön keresztül történő értékesítést megszüntettem, elértük a 100%-os lefedettséget, kulcsfontosságú márkáinknál 95% -os súlyozott disztribúciót és 2% alatti készlethiányt
- 2.5 Millió EUR megtakarítást valósítottam meg, a hatékonyság növelésével és új Kereskedelmi Feltételek bevezetése által
- A megvásárolt gyár (Vranja Tutunski Kombinat) termékportfólióját integráltam a BAT portfóliójába
- Energizáltam, fejlesztettem és motiváltam a szervezetet, valamint bevezettem a Teljesítményértékelő rendszert és a Karrier Tervezést
- Az utódomat kiválasztottam és a pozíció elvárásainak megfelelőre fejlesztettem
- A "Coaching" kultúrát bevezettem a szervezet mindennapi életébe

Dimenziók:

Piac Méret: 800 Millió EUR
Piacrészesedés: 19%
Éves Bevétel: 152 Millió EUR
Költségvetés: 6.5 Millió EUR
Alkalmazottak száma: 159
Közvetlen beosztottak: 4

VEZÉRIGAZGATÓ

British American Tobacco Albánia

2002 január – 2003 április

A világ második legnagyobb dohányvállalata

- Egy nyereséges import üzlet felépítése egy új kereskedelmi cég létesítése által
- Kiválasztottam egy fiatal dinamikus csapatot, amelyet képeztem energizáltam és motiváltam
- A prémium szegmensben vezető pozíciót értünk el 44%-os szegmens részesedéssel
- Márkánk elérhetősége (disztribúciója) és polcrészesedése jobb lett a versenytársaknál, valamint sikerült az árparitás elérése
- Megvalósítottam a Közvetlen Boltba Történő Értékesítést (DSD)
- Sikeresen menedzseltem a vállalati és PR tevékenységet
- A céget felelősségteljes céggként pozicionáltam a fogyasztók, kormány, nemzetközi szervezetek és média felé
- Megváltoztattam a fogyasztók és kereskedelem negatív előítéletét a cég cigaretta márkáiról, amelyek albán nyelvű egészségügyi figyelmeztetést tartalmaztak (PR kampánnyal, fogyasztói és kereskedelmi kommunikációval és promóciókkal)
- Sikeresen lobbiztam az cigaretta dobozra kerülő egészségügyi figyelmeztetés kötelezővé tételéről történő törvény megalkotásáról
- Kiválasztottam és 5 éves exkluzív disztribúciós szerződést írtam alá az albán kereskedelmi partnerrel
- Sikeresen érvényesítettem a vállalat gazdasági érdekeit a törvényhozásnál, médiánál és az érdekképviselői szervezeteknél

Dimenziók:

Piac Méret: 200 Milliő EUR
 Piacrészesedés: 8%
 Éves Bevétel: 16 Milliő EUR
 Alkalmazottak száma: 56
 Közvetlen beosztottak: 7

ÉRTÉKESÍTÉSI ÉS DISZTRIBÚCIÓS IGAZGATÓ

British American Tobacco Magyarország

2001 szeptember–2001 december

A világ második legnagyobb dohányvállalata

- Teljes titokban hat (6) hónap alatt valósítottam meg a Közvetlen Boltba Történő Értékesítést (DSD) a nagykereskedők kiiktatásával Magyarországon és sikeresen levezetve az átállást
- Sikeresen elértem a 100%-os súlyozott piaci lefedettséget (Grocery, Convenience és HoReCa) csatornában, 95%-os súlyozott disztribúciót valamint 2% alatti készlethiányt a legfontosabb márkáinknál és a 40 % -os polcrészesedést
- Évi 4 Milliő EUR költségcsökkentést értem el a hatékonyság növelésével a kereskedelmi feltételek optimalizálásával
- Vezettem motiváltam és fejlesztettem az értékesítési csapatot (300 fő, automatizált értékesítési rendszerrel), évi 420 millió EUR forgalmat megvalósítva
- Menedzseltem az exkluzív logisztikai szolgáltatót (P&O) 14 raktárral.
- Menedzseltem a Key Accountokat és Regionális disztribútorokat
- Energizáltam, fejlesztettem és motiváltam a szervezetet és bevezettem a Teljesítményösztönző Rendszert és a Karrier tervezést

Dimenziók:

Piac Méret: 1 Milliárd EUR
 Piacrészesedés: 42 %
 Éves Bevétel: 420 Milliő EUR
 ÖKöltségvetés: 8 Milliő EUR
 Alkalmazottak száma: 300
 Közvetlen beosztottak: 8

ÉRTÉKESÍTÉSI ÉS DISZTRIBÚCIÓS PROJEKT MENEDZSER, BUDAPEST

British American Tobacco Magyarország

2001 február –2001 szeptember

A világ második legnagyobb dohányvállalata

- Teljes titokban kidolgoztam a cég új piacra jutási stratégiáját, szervezetet, folyamatokat, megtérülési mutatókat és fogadtattam el a cég londoni Igazgatótanácsával
- Megvalósítottam az új Értékesítési és Disztribúciós stratégiát, szervezetet és üzleti folyamatokat, teljes titokban: 14 új raktár megnyitásával, 300 alkalmazott felvételével és képzésével, 300 gépkocsi megrendelésével és a Közvetlen Boltba Történő Értékesítés (DSD) megvalósításával
- Kidolgoztam a titoktartási stratégiát és sikeresen menedzseltem megvalósítását
- Egy 14 fős projekt csapatot vezettem, melynek egy része Ernst&Young-os tanácsadó volt

Dimenziók:

Piac Méret: 1 Milliárd EUR
Piacrészesedés: 42 %
Éves Bevétel: 420 Millió EUR
Költségvetés: 8 Millió EUR
Alkalmazottak száma: 14-(300)
Közvetlen beosztottak: 5-(8)

ÉRTÉKESÍTÉSI ÉS DISZTRIBÚCIÓS IGAZGATÓ

British American Tobacco Románia

1998 október – 2001 január

A világ második legnagyobb dohányvállalata

- A piacrészesedést 14%-ról 26 %-ra növeltem elérve a 260 Millió EUR forgalmat 1998 októberétől 2001-ig, és ezáltal a BAT piacvezető lett
- BAT értékesítési csapatát “ Románia legjobb értékesítési és disztribúciós csapata”-vá fejlesztettem, a független piackutató MEMRB 1999-es értékelése szerint
- Bevezettem a Közvetlen Boltba Történő Értékesítési Rendszert, amellyel megvalósítottuk a piac 100%-os súlyozott lefedettségét, míg kulcsmárkáinknál a 95%-os súlyozott disztribúciót és 5% alatti Készlethiányt
- Márkáink polcrészesedése nagyobb lett a versenytársaknál, sikerült árparitást elérni, valamint 2 sikeres árháborút megnyerni
- Sikeresen vezettünk be új márkákat és márkavariánsokat
- A “Coaching” kultúrát bevezettem a szervezet mindennapi életébe
- Bevezettem az automatikus értékesítési és disztribúciós rendszert
- Energizáltam, fejlesztettem és motiváltam a szervezetet valamint bevezettem a Teljesítményösztönző Rendszert és a Karrier tervezést
- Az utódomat kiválasztottam és a pozíció elvárásainak megfelelőre fejlesztettem

Dimenziók:

Piac Méret: 1 Milliárd EUR
Piacrészesedés: 26 %
Éves Bevétel: 260 Millió EUR
Költségvetés: 11.5 Millió EUR
Alkalmazottak száma: 347
Közvetlen beosztottak: 7

TRADE MARKETING ÉS DISZTRIBÚCIÓS FEJLESZTÉSI VEZETŐ

British American Tobacco Magyarország

1996 október –1998 szeptember

- Az Értékesítési Igazgató helyetteseként felelős voltam az tervezési folyamatokért, az emberek és a marketing fejlesztésekért, a stratégiáért, megvalósításáért és értékeléséért.
- Aktívan részt vettem a piacrészesedésünk növekedésében 39%-ról 41 %-ra
- Kereskedelmi csatorna és regionális stratégiákat dolgoztam ki a különböző márka stratégiáknak támogatására
- A ciklustervezési folyamatot vezettem, amely biztosította a márka stratégia megvalósítását a piac, a márka és mennyiségi célok elérése érdekében
- Országos marketing programokat vezettem, amelyek a legjobb láthatóságot biztosították stratégiai márkáinknak, csatornánként és bolttípusonként
- A Sales Operation Planning folyamatot vezettem
- Segítettem a Key Account Menedzsereket a partner stratégiák kidolgozásában és megvalósításában
- A kereskedelmi csatorna és partner célok elérése érdekében motiváltam, képeztem és fejlesztettem a Kereskedelmi Marketing Értékesítési csapatát
- A kültéri és beltéri kommunikációs anyagok fejlesztését, gyártását és elhelyezését vezettem a Fejlesztési csapaton keresztül
- Országos kereskedelmi és fogyasztói promóciókat fejlesztettem és valósítottam meg.

Dimenziók:

Piac Méret: 1 Milliárd EUR
Piacrészesedés: 42 %
Éves Bevétel: 420 Millió EUR
Költségvetés: 7,5 Millió EUR
Alkalmazottak száma: 20
Közvetlen beosztottak: 6

KEY ACCOUNT VEZETŐ

British American Tobacco Magyarország

1995 január – 1996 szeptember

KERESKEDELMI MARKETING VEZETŐ

Kraft Jacobs Suchard Magyarország

1993 augusztus – 1994 december

TERMELÉSI IGAZGATÓ

Dunkin' Donuts Restaurants Magyarország

1993 május - 1993 június

VEZÉRIGAZGATÓ

Dunkin' Donuts Restaurants Magyarország

1993 január - 1993 április

TERMELÉSI IGAZGATÓ

Dunkin' Donuts Restaurants Magyarország

1992 július – 1992 december

VÉGZETTSÉG**Master of Business Administration (MBA) – International Management and Marketing**

Case Western Reserve University, Weatherhead School of Management-IMC Budapest, Magyarország

1994 – 1997

Vegyész

József Attila Egyetem Szeged, Természettudományi Kar,

1988-1992

Vegyésmérnöki tanulmányok (nem diplomáztam)

Babes - Bolyai Egyetem Kolozsvár, Természettudományi Kar,

1984-1988

NYELVEK

- Magyar/Román- anyanyelvi
- Angol – folyékony
- Német- alap, tanulom

**KOMPETENCIÁK/
KÉPESSÉGEK**

- Stratégia kidolgozása
- Kulcsfontosságú üzleti partnerek kiválasztása
- Alternatív megoldások kidolgozása
- Döntéshozatal
- A változások vezetése és menedzselése
- A dolgok megvalósítása
- Emberek motiválása
- Csapattagok folyamatokba való bevonása
- Konfliktus kezelése
- A piac folyamatos nyomon követése

KÉSZSÉGEK/SZAKÉRTELEM

- Általános Menedzsment
- Márka Marketing
- Kereskedelmi Marketing
- Értékesítés/Disztribúció
- Vállalati Kapcsolatok
- Pénzügyi Menedzsment
- Humánerőforrás menedzsment

SZÁMÍTÓGÉP KÉSZSÉGEK

- ERP (CSB, JD Edwards)
- Quantum (kereskedelmi marketing információs rendszer)
- Maxfly (Értékesítés és Disztribúciós Információs rendszer)
- Microsoft Office (Word, Excel, Power Point)

HOBBY

- Sport (vízilabda, a Budapest bajnokságban vízilabdázom 2009-től , 1989-1992 HVSE, 1988 Egri SE, 1983-1988 Kolozsvári Vointa ,1976-1983 Kolozsvári Politechnica)
- Olvasás (történelem)
- Utazás