

Naszym klientem jest firma STOKSON.

Lider w branży spożywczej, niekwestionowany król donatów w Polsce i w Europie, który sprowadził do Polski amerykańskiego policyjnego pączka z dziurką Firma Stokson, to nowoczesne linie produkcyjne, plany pełnej automatyzacji procesów produkcyjnych i wdrożenia WMS.

Firma powstała w 1990 roku. W 2008 zaczęto współpracę z wielkimi sieciami handlowymi, by dzięki której już dwa lata później pączki Stoksona dostępne były w sklepach w całej Polsce. W 2015 roku firma rozpoczęła sprzedaż eksportową i dziś jest obecna na wszystkich kontynentach świata. W 2017 roku Stokson ukończył budowę kolejnej hali z 3 liniami produkcyjnymi, komfortowymi biurami i nowoczesnym magazynem. Dziś zatrudnia 600 osób, generuje 200 mln euro obrotu.



# Dyrektor Operacyjny

**Miejsce pracy:** Piekary Śląskie  
**Nr ref.:** 05/Stokson/2022

Stokson powstał w 1990 roku jako rodzinne przedsiębiorstwo i zachowując pierwotną strukturę własnościową zatrudnia dziś ponad 600 osób. Firma jest liderem kategorii na rynku polskim. Poziom technologiczny linii produkcyjnych i osiągnięta wydajność procesów czyni Firmę jednym z najnowocześniejszych przedsiębiorstw w branży wyrobów cukierniczych, wyspecjalizowanym w produkcji wyrobów o dużym potencjale zapotrzebowania na rynkach krajowym i zagranicznym.


Stokson posiada też najważniejsze, międzynarodowe certyfikaty jakości i bezpieczeństwa produkcji żywności.

Firma stosuje innowacyjne technologie produkcji, magazynowania oraz logistyki. Własne R&D oraz linie produkcyjne najnowszej generacji pozwalają kreować produkty wyznaczające rynkowe trendy w swoich kategoriach.

Obecnie wszystkie funkcje operacyjne Firmy sprawowane są przez jej właścicieli. Celem powstania nowego stanowiska Dyrektor Operacyjny jest przejęcie od nich części obowiązków bieżącego zarządzania a tym samym umożliwienie im zwiększenie koncentracji na istniejących i przyszłych projektach rozwojowych.

## **Zakres zadań**

Nadzór nad wszystkimi działami Firmy za wyjątkiem pionu finansowego i działu sprzedaży tj.:

- 
- Utrzymanie i usprawnienia wszystkich operacyjnych systemów i procesów zarządzania,
  - Zakup surowców i materiałów, planowanie stanów magazynowych i ich efektywności pod kątem planów produkcyjnych,
  - Utrzymanie procesów produkcyjnych w zgodzie z istniejącymi certyfikatami i normami, monitorowanie ewentualnych zmian i odpowiednie dostosowanie procesu,
  - Wyznaczanie celów produkcyjnych, magazynowych i logistycznych pod kątem istniejącej i przewidywanej sprzedaży,
  - Monitorowanie KPI dla określonych działów,
  - Nadzór nad rekrutacją i utrzymaniem odpowiedniej ilości pracowników,

### **Idealny kandydat spełnia poniższe wymagania:**

- 7-10 letnie doświadczenie w pracy na stanowisku o podobnym zakresie obowiązków i odpowiedzialności,
- Znajomość procesów zarządzania i poprawy wydajności,
- Umiejętność współpracy ze wszystkimi zespołami i działami firmy produkcyjnej, która prowadzi własną sprzedaż i marketing,
- Umiejętność wspierania podległych sobie działów i ich zarządzania oraz rozliczanie pracowników z powierzonych im zadań,
- Udokumentowana odpowiedzialność i zaangażowanie w sprawy operacyjne firmy,
- Wykształcenie wyższe, dobry business angielski, wykształcenie branżowe będzie atutem.

### **Nasz Klient oferuje:**

- Umowę o pracę.
- Wynagrodzenie zasadnicze + roczna premia uznaniowa.
- Samochód służbowy.
- Dynamiczne środowisko pracy i grupę pasjonatów
- Ciekawe i rozwijające projekty zawodowe