



POSUDEK OPONENTA DIPLOMOVÉ PRÁCE

Jméno diplomanta: Bc. Kateřina Jacinová

Název diplomové práce: Systém podpory obchodní činnosti u vybraného mezinárodního speditéra

Jméno vedoucího diplomové práce: Ing. Jaroslav Demel, Ph.D.

Jméno oponenta diplomové práce: Ing. Pavla Kolářková

Oponent: - název firmy: KTK SOFTWARE s.r.o.

- pracovní zařazení: obchodní manažer

kontakt: 777 693 771

	Výborně	Velmi dobře	Dobře	Neprospěl
I. Hodnocení zpracování tématu diplomantem:				
Splnění cíle práce	x			
Volba metod a jejich aplikace při zpracování tématu	x			
Hloubka provedené analýzy		x		
II. Hodnocení struktury a obsahu práce:				
Přehlednost a logická stavba (struktura) práce	x			
Aktuálnost a vhodnost použitých pramenů	x			
Schopnost diplomanta zpracovat získané podklady	x			
Přiměřenost a srozumitelnost závěrů práce	x			
Formulování vlastních názorů diplomantem	x			
III. Hodnocení formy a stylu práce:				
Formální úprava práce (text, tabulky, grafy)	x			
Stylistická úroveň práce	x			
Práce s českou literaturou včetně odkazů a citací	x			
Práce se zahraniční literaturou včetně odkazů a citací	x			

Vyjádření minimálně v rozsahu 10 řádků k diplomové práci z hlediska splnění jejich cílů, využití metod řešení a návrhů opatření včetně formální úpravy (uved'te na druhou stranu posudku).

Otázky k obhajobě diplomové práce:

1. Jakým způsobem bylo realizováno rozeslání dotazníku? Kdo psal průvodní dopis v jakém znění? Bylo v průvodním dopise zmíněno, že se jedná o diplomovou práci nebo respondenti využili možnosti „si postěžovat“ na nové CRM řešení vedení společnosti?
2. Realizuje společnost DB Schenker nějaká pravidelná dotazování svých zaměstnanců - obchodníků? Pokud ano, jakou formou, jak často a při jakých příležitostech?
3. Proč obchodníci KAM vnímají CRM jako velmi efektivní nástroj a jak pomoci tomu, aby i zbývající dvě skupiny obchodníků (FSE a SIS) začali vnímat CRM tWINS stejně?

Práci doporučuji k obhajobě.





Diplomovou práci navrhuji klasifikovat stupněm: **výborně**

Datum: 1.6.2016

Podpis
Podpis oponenta diplomové práce

Diplomová práce se zabývá analýzou obchodní činnosti mezinárodního speditéra, společnosti DB Schenker.

Práce je vhodně strukturována, a má logickou posloupnost. Teoretickou část věnuje autorka úvodu do problematiky - vymezení společnosti na trhu (vysvětlení rozdílu mezi prostředníky a zprostředkovateli). V kapitole Podpora obchodní činnosti řeší problematiku z pohledu zákazníka i obchodníka a především pojednává o různých nástrojích podpory obchodní činnosti využívaných logistice. Jednotlivá témata popisuje důkladně a má tak dostatečné podklady pro zpracování praktické části.

Úvodní část praktické části je věnována představení společnosti DB Schenker a seznámení s principy fungování obchodní činnosti. V práci jsou představeni zákazníci společnosti, obchodníci jsou rozčleněni do základních skupin, atd. Část práce je věnována popisu využití stávajících obchodních nástrojů ve společnosti, pro které autorka dobře využila poskytnutých materiálů – zdrojů ze společnosti a mohla se tak lépe připravit na stěžejní část diplomové práce, kterou tvoří dotazníkové šetření. Autorka za podpory vedoucího pracovníka společnosti dosáhla téměř 90% návratnosti dotazníků, což představuje výborný základ pro analýzu a následná doporučení pro firmu. Ráda bych ocenila práci autorky s aktuálními zdroji a citacemi.

V provedeném dotazníkovém šetření se autorka věnovala všem podstatným podpůrným obchodním nástrojům a analyzovala, jaký úspěch mají ve vztahu na stávající zákazníky a na získání nových zákazníků. Neméně důležitou částí dotazníku bylo zjišťování spokojenosti a využívání nově zavedeného CRM tWINS ve společnosti. Výsledky z daných dotazů vždy dobře interpretovala v návrzích a doporučeních na vylepšení. Jediný rozpor, který však zapříchli respondenti, je na straně 97, ot.č.7 – uživatelské prostředí a přehlednost dat v CRM tWINS, které bylo ohodnoceno z největší části výrokem částečně souhlasím. Na druhou stranu v ot.č.8 obchodníci často jako velkou slabinu uváděli nepřehlednost a složitost celého systému, čímž si velmi protiřečí.

Práce je dobře propojená s praxí. Je zřejmé, že diplomová práce byla psána ve spolupráci s firmou, tzn. vychází z reálných zdrojů, zkušeností a podkladů a její výsledky mohou sloužit obchodnímu /marketingovému řediteli společnosti.

Ohledně formální stránky mám připomínky minimální, práce obsahuje pár překlepů (poděkování – konzultacemi, str.18 zahnuji, str.36 verbralni, atd.), což však v žádném případě neubírá na velmi dobré úrovni práce.

