

Analitik finansowy / Analityczka finansowa - analizy sprzedaży i rentowności

Informacje o stanowisku

Pole	Opis
Dział	Finanse i kontroling
Poziom	Samodzielny specjalista / samodzielna specjalistka
Bezpośredni przełożony	Kierownik kontrolingu
Główni odbiorcy analiz	Dyrektor finansowy, dyrektor sprzedaży, menedżerowie kategorii produktowych
Obszar odpowiedzialności	Wyniki sprzedaży i rentowność produktów oraz kanałów sprzedaży
Miejsce i tryb pracy	Do określenia przez pracodawcę

Cel stanowiska

Zapewnienie rzetelnych analiz wyników sprzedaży, kosztów i rentowności produktów. Wyjaśnianie odchyleń od budżetu oraz przygotowywanie informacji potrzebnych do planowania sprzedaży i oceny skutków decyzji handlowych.

Zakres obowiązków

Raportowanie wyników i analiza odchyleń

- Przygotowywanie miesięcznych raportów dotyczących przychodów, kosztów i marż w podziale na grupy produktowe, kanały sprzedaży i jednostki organizacyjne.
- Porównywanie wyników rzeczywistych z budżetem, prognozą i danymi historycznymi oraz wyjaśnianie najważniejszych odchyleń.
- Opracowywanie komentarzy do wyników miesięcznych, ze wskazaniem zmian wymagających uwagi kierownictwa.
- Udział w zamknięciu miesiąca w zakresie uzgadniania danych wykorzystywanych w raportowaniu zarządczym.

Rentowność i wsparcie działu sprzedaży

1. Analizowanie rentowności produktów i grup asortymentowych, z uwzględnieniem kosztów zakupu, rabatów oraz struktury sprzedaży.
2. Przygotowywanie analiz wpływu planowanych promocji, zmian cen i warunków

handlowych na marże.

3. Wskazywanie produktów i kanałów sprzedaży, których wyniki odbiegają od przyjętych założeń.
4. Przygotowywanie analiz na potrzeby dyrektora sprzedaży i menedżerów kategorii, w tym porównywanie wariantów działań handlowych.

Budżetowanie i prognozowanie

- Udział w opracowywaniu budżetu przychodów, kosztów i marż dla obszaru sprzedaży.
- Aktualizowanie prognoz finansowych na podstawie wyników bieżących oraz założeń przekazywanych przez działy biznesowe.
- Analizowanie wpływu zmian wolumenu sprzedaży, cen i kosztów zakupu na prognozowany wynik.
- Weryfikowanie spójności danych i założeń przyjmowanych do planowania finansowego.

Dane i narzędzia

1. Łączenie i sprawdzanie danych pochodzących z systemów sprzedażowych, ERP oraz raportów księgowych.
2. Wyjaśnianie rozbieżności we współpracy z osobami odpowiedzialnymi za poszczególne źródła danych.
3. Rozwijanie i usprawnianie raportów oraz arkuszy wykorzystywanych w cyklicznych analizach.

Wymagania niezbędne

Doświadczenie i przygotowanie finansowe

- Co najmniej dwuletnie doświadczenie w analizie finansowej, kontrolingu lub raportowaniu zarządczym, obejmujące samodzielną pracę z danymi finansowymi.
- Doświadczenie w analizowaniu przychodów, kosztów i marż, wyjaśnianiu odchyleń od budżetu oraz aktualizowaniu prognoz finansowych.
- Znajomość rachunku zysków i strat, podstaw rachunkowości zarządczej oraz sposobów kalkulacji i interpretacji marż.
- Umiejętność rozpoznawania odchyleń, sprawdzania ich przyczyn i wskazywania danych potrzebnych do dalszej analizy.

Excel i jakość danych

1. Bardzo dobra znajomość Excela: tabele przestawne, formuły wyszukiwania i sumowania warunkowego oraz praca z danymi pochodzącymi z kilku źródeł.
2. Umiejętność sprawdzania spójności zestawień, identyfikowania brakujących danych i weryfikowania poprawności formuł.
3. Samodzielne przygotowywanie czytelnych raportów z komentarzem do wyników, a nie tylko aktualizowanie gotowych tabel.

Współpraca i organizacja pracy

- Umiejętność przedstawiania wniosków finansowych menedżerowi sprzedaży i osobom spoza działu finansów.
- Doświadczenie w uzgadnianiu danych lub wyjaśnianiu rozbieżności z księgowością i innymi działami.
- Samodzielność w organizowaniu cyklicznych analiz i dotrzymywaniu terminów raportowania.

Dodatkowe atuty

- Doświadczenie w przedsiębiorstwie handlowym, dystrybucji lub e-commerce, zwłaszcza w analizowaniu rentowności produktów i kanałów sprzedaży.
- Znajomość Power Query lub Power BI przydatna do usprawniania raportowania.
- Doświadczenie w korzystaniu z danych pochodzących z systemu ERP.

Oczekiwane rezultaty pracy

Obszar	Oczekiwany rezultat
Raportowanie miesięczne	Kompletne, terminowe raporty z komentarzem do wyników i najważniejszych odchyłeń
Analiza rentowności	Poprawnie obliczone marże i wyjaśnienia zmian na poziomie produktów oraz kanałów sprzedaży
Planowanie finansowe	Aktualne prognozy przygotowane na podstawie uzgodnionych założeń
Jakość danych	Wyjaśnione rozbieżności lub jasno wskazane ograniczenia danych
Współpraca z biznesem	Analizy przygotowane na potrzeby menedżerów sprzedaży, pomagające ocenić wyniki i finansowe skutki planowanych działań.

Szczegółowe terminy raportowania, sposób zatwierdzania analiz i zakres samodzielności należy uzgodnić z przełożonym oraz osobami odpowiedzialnymi za dane źródłowe.

Współpraca i podział odpowiedzialności

Analitik współpracuje przede wszystkim z:

- księgowością – przy uzgadnianiu danych finansowych i wyjaśnianiu różnic;
- działem sprzedaży – przy analizie przychodów, rabatów, promocji i wyników kanałów sprzedaży;
- działem zakupów – przy analizie kosztów zakupu i ich wpływu na rentowność;
- kontrolingiem i dyrektorem finansowym – przy raportowaniu, budżetowaniu i prognozowaniu.

Odpowiada za poprawność obliczeń, kontrolę jakości danych w ramach prowadzonych analiz,

terminowe przygotowywanie materiałów oraz rzetelne przedstawianie wniosków.

Analitik nie zatwierdza budżetów ani nie decyduje samodzielnie o zmianach cen i uruchamianiu promocji. Przygotowuje analizy dla osób odpowiedzialnych za te decyzje. Za ewentualne korekty zapisów księgowych odpowiada dział księgowości.

Przykład dotyczy samodzielnego stanowiska w firmie handlowej. Przy zatrudnianiu analityka do produkcji, finansów projektowych lub planowania płynności trzeba odpowiednio zmienić obowiązki i wymagania.