



## Margit Eerma

e-äri strateeg ja koolitaja

### Kontaktandmed

+372 534 222 76

[margiteerma@gmail.com](mailto:margiteerma@gmail.com)

Virvatule 4, Harjumaa

### Minust

Olen pea 30-aastase kogemusega **ärijuht**. Aastate jooksul olen üles ehitanud mitmeid edukaid meeskondi, koostanud kümneid äristrateegiaid ja loonud erinevaid ärisüsteeme. Täna aitan ettevõtjatel üles ehitada ja kasvatada oma e-äri.

### Ekspertiis

- E-äri strateegia
- Ärisüsteemide loomine
- Turundusstrateegia
- Müügistrateegia
- Äriprotsesside kaardistus
- Koolitamine

### Keelteoskus

- Eesti: C2
- Soome: C1
- Inglise: B2
- Vene: C1

## Töökogemus

#### Juhatuse liige ja tegevjuht

alates juuni 2013

*Nimini OÜ*

Koostan e-äri strateegiaid, pakun ärialased konsultatsioone, koolitan, tegelen 1:1-le mentorlusega, loon müüke toovaid e-poodi ja kodulehti.

#### Ostu- ja müügidirektor

mai 2014 - veebruar 2020

*LM Keskus OÜ*

Juhtisin ostu- ja müügitiimi tööd, kogu ettevõtte personali ning turundustegevust

Peamised saavutused:

- Tervikliku äristrateegia rakendamine
- E-poe rajamine ja käivitamine
- Foodmood brändi väljatootamine ja lansseerimine
- IT lahenduste optimeerime ja juurutamine ettevõttes

#### Juhatuse liige ja ettevõtte juht

juuni 2012- november 2014

*Nimini Gurmee OÜ*

- Ettevõtte kontseptsiooni väljatootamine, ettevõtte käivitamine ja juhtimine
- Esimese kaupluse avamine 11/2012 Rotermanni Aatriumis, teise aasta hiljem Rocca al Mare keskuses
- Eesti I ja II Juustufestivali korraldamine 2013 mais ja novembris

#### Ostudirektor

juuli 2010- märts 2012

*COOP (endine Eesti Tarbijaühistute Keskühistu)*

- Ettevõtte ostualase töö juhtimine, analüüs ja planeerimine
- ETK Grupi ostu- ja sortimendistrateegia ning -poliitika väljatootamine ja rakendamine
- ETK Grupi hinnastrateegia ja -poliitika väljatootamine ja rakendamine
- ETK jaekaupluste käibe- ja tuluelarve koostamine
- Ostu- ja müügilepingute läbirääkimised tarnijatega, lepingute sõlmimine

Peamised saavutused:

- ETK Grupi liidripositsiooni turuosa hoidmine 2011. aastal Eesti jaekaubanduses
- Uue Konsumi ja Maksimarket kontseptsiooni väljatootamine, kategooriajuhtimise põhimõtete väljatootamine ja rakendamine

#### Müügi- ja teenindusdirektor

jaanuar 2007 - juuni 2010

*AS Paljassaare Kalatööstus (Vichiunai Grupp)*

- Ettevõtte müügi- ja teenindusalase töö (sh. laomajandus ja logistika) koordineerimine, analüüs ja planeerimine
- Müügistrateegia ja hinnakujundusstrateegia väljatootamine ja teostamine
- Müügi- ja turunduseelarve koostamine

Peamised saavutused:

- Äriprotsesside kirjeldamine ja ümberkujundamine ettevõttes lähtudes kliendist ja tema heaolust (hõlmas tootmist, teenindust, logistikat, ostu ja müüki)

## Oskused

- Juhtimisoskus
- Turundamine
- Suhtlemisoskus
- Projektijuhtimine
- Google Workspace
- Wordpress
- Kit
- MS Office
- ChatGPT

## Täiendõpe

<b>Turunduslabor</b> <i>Turundusalased koolitused</i>	al. november 2020
<b>Front-End spetsialisti intensiivkursus JavaScriptis</b> <i>Omis Koolituskeskus</i>	sept - okt 2020
<b>Private Label toote- ja hinnastrateegia kujundamine jaekaubanduses</b> <i>PLMA International (Amsterdam, Nyenrode University)</i>	oktoober 2011
<b>Müügijuhtimise koolitus</b> <i>Mercuri International</i>	juuni 2009
<b>Juhtimiskoolitus</b> <i>EBS</i>	mai 2003

## Hobid

- Lugemine
- Jalutamine
- Käsitöö
- Maalimine
- Jooga
- Teater

- Kulude vähendamine logistikaosakonnas ca 25%
- Klienditeenindusalaste põhimõtete väljatöötamine ja juurutamine müügiosakonnas

### Müügiüksuse juhataja

veebruar 2004 - detsember 2006

*AS Kaupmees & KO.*

- Müügiüksuse töö juhtimine, aastaearvete koostamine ja täitmise tagamine
- Töötajate motiveerimine, koolitamine, värbamine
- Sortimendikomisjoni töös osalemine
- Krediidilepingute sõlmimine ja krediidiklientide käitumise jälgimine
- Tööprotsesside kirjeldamine ja modelleerimine

Peamised saavutused:

- Käibe kasv 20% ja kasumi kasv 30%
- üksuse töötajate üheks tiimiks liitmine

### Kaupluse (Laagna) juhataja

mai 2002 - veebruar 2004

*AS Kadaka Säästumarket (Rimi)*

- Kaupluse igapäevase töö juhtimine, osaliselt kauba tellimine
- Aastaearvete koostamine ja selle täitmise tagamine
- Töötajate värbamine, väljaõpe, koolitus ja motiveerimine

Peamised saavutused:

- Tihedas konkrentsis planeeritust kõrgema (25%) käibe saavutamine
- Tiimitunde kasvatamine ja tiimi eduka töökorralduse tagamine

### Tiimijuht

mai 1996 - jaanuar 2002

*FIE - GNLD edasimüüja*

- Toodete müük, edasimüüjate võrgu ehitamine
- Uute edasimüüjate värbamine ja koolitamine (toote- ja müügikoolitused)

Peamised saavutused:

- Tiimijuhina 250-inimesest koosneva edasimüüjate võrgu ülesehitamine
- Tiimi koolitamine ja tööle motiveerimine
- Grupi käive oli kuus 500-800 000 krooni

## Haridus

### Ärijuhtimine, magister (MBA)

2005 - 2007

*Tallinna Tehnikaülikool (TalTech)*

Magistritöö teema: „AS Paljassaare kalatööstus äriprotsesside dokumenteerimine ja täiustamine protseduuranalüüsi meetodil“

### Eesti filoloogია, magister

1987 - 1993

*Tartu Ülikool*