2023. január 25.

Szak Zsuzsanna irányításával megalakult a Henkel Consumer Brands magyarországi vezetősége

**A Henkel fenntartható növekedés stratégiáját követve egyesítette Laundry & Home Care illetve Beauty Care üzletágait, és egy új üzletágat hozott létre Henkel Consumer Brands néven. A magyarországi szervezetben is lezajlott a teljes integrációs folyamat, 2023. január 1-től Szak Zsuzsanna az új, fogyasztói márkákat tömörítő Consumer Brands üzletág igazgatója.**

Szak Zsuzsanna a Henkel bécsi CEE csapatához 2018-ban csatlakozott, ahol 21 országért volt felelős a hajápolás és hajformázás területén. 2020. február 1-től a magyarországi Beauty Care üzletág igazgatói és marketing vezetői pozícióit töltötte be. A Consumer Brands üzletág igazgatói kinevezését megelőzően 2022. október 1-től a Laundry & Home Care üzletág irányítását is ellátta.

A Budapesti Gazdasági Főiskolán szerzett közgazdász diplomát, majd nemzetközi marketing területen mesterdiplomát. Szakmai pályafutását a Frieslandnál kezdte, majd az Egyesült Vegyiműveknél és a Colgate-Palmolive cégeknél dolgozott. Több éven keresztül Varsóban, Rómában majd Bázelben építette karrierjét.

„Nagy megtiszteltetés számomra a kinevezés, teljes mértékben elkötelezett vagyok a Consumer Brands üzletág sikeres vezetése mellett. Magyarországon a vállalat Laundry & Home Care és Beauty Care üzletágai eddig is jelentős FMCG piaci szereplők voltak. Az egyesüléssel mindent megteszünk annak érdekében, hogy a jövőben is az erős, ikonikus márkáinkkal és innovatív termékeinkkel partnereinket és fogyasztóinkat a lehető legmagasabb színvonalon szolgáljuk ki” – mondta Szak Zsuzsanna üzletág igazgató.

**Henkel Consumer Brands**

**Erős alap: portfólió, amely a fenntartható növekedésre és a hatékonyabb szervezeti működésre helyezi a hangsúlyt**

A Henkel még tavaly bejelentette, hogy Henkel Consumer Brands néven közös vállalati egységbe kívánja egyesíteni Laundry & Home Care és Beauty Care üzletágait. Az új, Consumer Brands üzletággal a vállalat egy fedél alá vonta fogyasztói márkáit és üzleteit, köztük számos olyan ikonikus márkát, mint például a Persil és a Schwarzkopf.

Az új Consumer Brands üzletág lehetővé teszi az organikus növekedésben és a portfólió bővítésben rejlő lehetőségek jobb kihasználását. A széles termékválaszték és differenciált pozicionálás (mind árban, mind célcsoportban) lehetőséget ad arra, hogy a recesszió miatt bekövetkezett fogyasztói szokások változására minden célcsoportnak választ nyújtsunk.

**Jelentős szinergiák és hatékonyságnövekedés**

A Consumer Brands üzletági struktúráját és folyamatait úgy alakították ki, hogy az a lehető legjobban megfeleljen a jövő kihívásainak: gyorsabban és rugalmasabban reagáljon a változásokra egy rendkívül kihívásokkal teli üzleti környezetben. Az összeolvadással törekednek a különböző funkciók szinergiáinak széleskörű kiaknázására.

Az új üzletág globális szinten nagyobb mértékű és célzottabb befektetéseket hajthat végre olyan stratégiailag fontos területeken, mint a K+F digitalizálása, az e-kereskedelem vagy a fenntarthatóság terén az újrahasznosítható csomagolás fejlesztése.

**Kimagasló szakértelem és bizalom**

A magyarországi Consumer Brands szervezetben Szak Zsuzsanna üzletág igazgató irányítását egy hazai és nemzetközi szakmai tapasztalattal egyaránt rendelkező menedzsment csapat erősíti: Sárközi Marcell értékesítési vezető és Siba Anna marketing vezető, Novák Rebeka Commercial Excellence vezető és Kállay Helén Supply Chain vezető.

„Nagy erőket fektettünk 2022 második félévében egy jövő-orientált struktúra kialakításába, azonban nem dőlhetünk hátra. Egy szervezet nemcsak attól erős, hogy jól működőnek tűnő struktúrát alakít ki, hanem hogy a benne lévő kollégákat interakcióba hozza, hogy egymásban bízva, egymásra támaszkodva igazi csapatként működjenek együtt, és egy irányba haladjanak. Ez nem alakul ki egyik pillanatról a másikra, és nekünk vezetőknek katalizátorként kell funkcionálnunk” – mondja Szak Zsuzsanna.

Az üzleti életben a partnerekkel való együttműködés, a jó kapcsolatok fenntartása, egymás érdekeinek megértése a siker kulcstényezője. Ezt vallja Sárközi Marcell értékesítési vezető is, aki az integrációs folyamatban elsőként érintett Sales csapatért felel – „Szerencsére egy erős, felkészült csapatot kellett átalakítani. Minden kulcs partnerünk nyitottan állt az összeolvadáshoz és az ezzel kapcsolatos változáshoz. Az új és nagyobb csapatunkban sok új lehetőség van azáltal, hogy fejlesztjük és új kihívások elé állítjuk munkatársainkat. Még sok munka áll előttünk, de a csapat erősen motivált, és nagyok az elvárások magunkkal szemben.”

A marketing területen is számos új perspektívát nyújt az új szervezti felállás. „Marketinges kollégáink számára lehetőség nyílik egy még szélesebb termékportfólión dolgozni, új termék kategóriákat megismerni, még gazdagabb szakmai ismeretekre szert tenni és karriert építeni. Emellett több termékünkkel is ugyanazon fogyasztói csoportot szólítjuk meg, az integrációnak köszönhetően könnyebben ki tudjuk használni a portfóliónkban rejlő kereszt kategóriás promóciók és fenntarthatósági törekvéseink előnyeit” – teszi hozzá Siba Anna, marketing vezető.

Az integráció során létrejövő Commercial Excellence területre úgy tekinthetünk, mint egy erős hátországra, amely intenzív kategória és net revenue management tudással fontos stratégiai iránymutatást nyújt az értékesítési és marketing csapat számára. Novák Rebeka, a terület felelős vezetője számára az összeolvadás kezdete óta a nyitottság a kulcsszó, azaz a folyamatos transzparens és türelmes kommunikáció - „Örömmel tölt el, hogy mára a csapat mély edukálása után, hitelesen tudjuk képviselni az új kategóriákat, területeket, és egy maximálisan motivált csapat áll tettre készen.”

A két üzletág összeolvadásával a supply chain terület is érintett. Azonban itt még inkább a csak a kezdetekről beszélünk, hiszen még több változás várat magára annak érdekében, hogy az adminisztratív és logisztikai folyamatok teljes mértékben harmonizálásra kerüljenek, hatékonyabbá tegyük őket. „Miután összehangoljuk ezeket a területeket isbiztos vagyok abban, hogy a Customer Excellence és Demand Planning csapataink hatékonyabban, több támogatással és még magasabb szintű teljesítménnyel járulnak hozzá az új üzletág sikeréhez, kitűzött eredményeinek eléréshez” – mondja Kállay Helén, Supply Chain vezető.

A Henkel 35 éve van jelen Magyarországon, élenjáró márkáit, termékeit háztartások milliói kedvelik évtizedek óta. Most azzal, hogy két nagyon erős üzletágát egyesítette még inkább hangsúlyos szereplővé vált a hazai piacon, és az elmúlt évek sikereire építkezve tekint a következő időszak kihívásaira.

Illusztráció:



Szak Zsuzsanna, Consumer Brands üzletág igazgató, Henkel Magyarország

A képen személy, padló, állás, beltéri látható

Automatikusan generált leírás

Henkel Consumer Brands magyarországi vezetősége (balról): Siba Anna marketing vezető, Kállay Helén Supply Chain vezető, Szak Zsuzsanna üzletág igazgató, Novák Rebeka Commercial Excellence vezető és Sárközi Marcell értékesítési vezető

A Henkelről

A Henkel márkáival, innovációival és technológiáival világszerte piacvezető az ipari és fogyasztói termékek területén. Az Adhesive Technologies üzletágával a Henkel globális vezető a ragasztók, tömítőanyagok és funkcionális bevonatok piacán. A Consumer Brands üzletága révén a vállalat számos piacon és kategóriában világelső, különösen a mosó- és háztartási tisztítószerek, valamint a hajápolás terén. A cég három legerősebb márkája a Loctite, a Persil és a Schwarzkopf. A 2021-es pénzügyi évben a Henkel több, mint 20 milliárd euró árbevételt és mintegy 2,7 milliárd euró korrigált üzemi eredményt ért el. A Henkel elsőbbségi részvényeit a német DAX tőzsdeindexben jegyzik. A Henkelnél a fenntarthatóságnak nagy hagyománya van, a vállalat világos fenntarthatósági stratégiát követ meghatározott célokkal. A Henkelt 1876-ban alapították, és ma világszerte több, mint 50 000 munkatársa sokszínű csapatot alkot, akiket az erős vállalati kultúra, a közös értékek és a „Pioneers at heart for the good of generations“ vállalati cél köt össze. További információ: www.henkel.com; [www.henkel.hu](http://www.henkel.hu).

**Kapcsolat:**

**Henkel Magyarország Kft.**

Vállalati kommunikáció

Lambert Petra

Tel. (1) 372-5555

Email: [vallalati.kommunikacio@henkel.com](mailto:vallalati.kommunikacio@henkel.com)