

Légy up-to-date!

Modern szószedet álláskereséshez, munkához

AC (Assessment Center) - Csoportos munkaerő-kiválasztási eszköz. Multi cégek használják, egy napon keresztül négy-hat esélyes pályázót tesztelnek csoportmunkában.

Account Development Manager - Az értékesítőihez hasonló pozíció, ám mégsem klasszikusan sales terület. Míg az értékesítők elsősorban új termékek eladásával foglalkoznak, illetve új ügyfeleket kutatnak fel, addig az Account Development Managerek elsősorban a már meglévő partnerekkel foglalkoznak, és nekik adnak el új(abb) termékeket, szolgáltatásokat.

Account manager – Ügyfélkapcsolati munkatárs. Feladata új ügyfelek szerzése és a meglévő ügyfélkörrel való kapcsolattartás.

Accounting specialist - Könyvelői pozíció. A munkakörben dolgozók éves zárásokat készítenek, és számlázási feladatokat látnak el.

Action plan – Cselekvési terv, egy-egy projektben ez alapján haladnak.

ASAP (As Soon As Possible) - Amint lehetséges.

B2B (business to business) – Vállalatok közötti üzletek és kapcsolatok.

B2C (business to customer) – Vállalatok és fogyasztók közötti kereskedelem, kapcsolat gyűjtőneve.

Back office - Olyan dolgozók gyűjtőneve, akik nem tartanak kapcsolatot közvetlenül ügyfelekkel - például könyvelők, bérszámfejtők.

Bcc – angolul *blind carbon copy* – a Bcc-ben szereplő címzettek nem látszanak, tehát ha a rejtett másolatot küldünk A-nak és B-nek, akkor A nem fogja tudni, hogy B is megkapta ugyanazt a levelet.

Benchmarking – Egy probléma megoldásában sikeresnek, irányadónak számító cég módszerének átvétele. A benchmark jelenthet még viszonyítási alapot, mércét is sokszor számokban kifejezve.

Brainstorming - A brainstorming tulajdonképpen egy kreatív szakmai beszélgetés. A brainstorming során általában néhány fő ül össze, céljuk pedig megoldást találni egy céges problémára.

Break-even, break-even-point – Nyereségküszöb. Az a határérték, amelytől a nyereség eléri a kiadások mértékét.

Brief – Projekt vagy megbízás rövid leírása. Például multik a médiaügynökségeknek adnak briefet egy tervezett kampány célkitűzéseiről, és ehhez kérnek megvalósítási tervet.

Használatos még a re-brief kifejezés, amely visszajelzés kérése, hogy pontosan értette-e a megbízott a feladatot.

Budget – Költségvetés

Business analyst – Figyeli a termékcsoportok értékesítési eredményeit, a konkurencia termékeit, árait, a cég piaci részesedését és annak változását. Trendeket vázol fel, a folyamatokból következtetéseket von le. Kis- és középvállalkozásoknál a marketingmenedzser vagy maga a cégvezető végzi ezt a feladatot.

Business as usual – Normális üzletmenet, szokásos ügymenetnek megfelelő.

Business Consultant - Tanácsadói kulcspozíció, amely olyan szakembereket takar, akik stratégiai tanácsokkal látják el a céget, pontosabban a vezetőket.

Business development manager – Üzletfejlesztési vezető. Értékesítési és marketing feladatok ötvözete. Általában új területen, új piaci szegmensben szerez ügyfélkört.

Business plan – Üzleti terv, általában egy évre előre.

Business support center vagy shared service center – Üzleti szolgáltató központ. Regionálisan egyes üzleti tevékenységek (IT, logisztika, pénzügy), illetve ügyfelek kiszolgáló központja.

C.c. - másolat továbbküldése e-mail-ben. (Eredetiben carbon copy- még az indigóval készült, papíralapú másolatok korából ered)

Cafeteria – A béren kívüli juttatások rendszere.

Cash-flow – Pénzáramlásként fordítható, de a szakemberek az angol szót használják. A vállalkozásokhoz ténylegesen befolyó és onnan kiáramló pénzeszközök különbözete.

CEO - chief executive officer - vezérigazgató

Chief accountant – Főkönyvelő.

Closing meeting – A projektet lezáró megbeszélés.

Coaching – Főként felsővezetők által igénybevett tanácsadás külső tréner segítségével, amellyel javíthatják vezetői készségeiket, fényt deríthetnek vezetési hibákra.

Company dress code – A cég által meghatározott öltözködés. Céges meghívókon gyakran szerepel az eseményre elvárt öltözködési előírás (dress code). Fokozatok: White tie: A legelegánsabb öltözet; férfiaknál frakk, fehér ing és mellény, fehér nyakkendő, nőknél kizárólag nagystélyi. Formal vagy black tie: Férfiaknál fekete szmoking, nőknél kis- vagy nagystélyi viselet. Semi formal vagy business formal: Elegáns öltöny vagy kosztüm. Smart casual: Lehet szövetnadrág zakóval, nőknél elegáns nadrág blúzzal. Casual: Egyéni választás kérdése, lehet farmer és ing is.

Conf Call (conference call) – Konferenciahívás. Különböző helyeken tartózkodó munkatársak telefonos megbeszélése.

Consumer list - Az ügyfelekkel kapcsolatban lévő cégeknél gyakran hallani a consumer list kifejezést. Ez egy lista, amelyen az adott vállalat termékeinek, szolgáltatásainak vevői szerepelnek. Helyet kapnak benne a legfontosabb információk a vásárlókról: telefonszám, email-cím, és gyakran feltüntetik azt is, hogy mikor vásárolt utoljára, illetve milyen mennyiségben a cég vagy a személy.

Cost analyst – Költségelemző. A cégvezetést és a döntéseket támogató munkakör.

Country manager - Multinacionális cég magyar leányvállalatának első számú vezetője.

Country manager – Multinacionális cég magyar leányvállalatának első számú vezetője.

CRM - Customer Relationship Management, azaz Ügyfélkapcsolat-kezelés.

Department (rövidítve dpt.) – Osztály, részleg (például sales department – értékesítési osztály).

Employee handbook – Szervezeti és működési szabályzat, a cégen belüli működési folyamatok gyűjteménye.

Executive board – A cég felső vezetése, irányító testülete.

Exit interview – A felmondás utáni és a végső távozás előtti záró interjú. Nem keverendő össze a felmondás bejelentésével. Az exit interview során arra kíváncsi a cég, mit tartott jónak vagy rossznak a munkában, miért mondott fel, mit javasol a munkavállaló, miben lehetne javítani a cég működésén.

FAQ (frequent asked questions) – Internetes weboldalakon a gyakran ismételt kérdések gyűjtőhelye. Magyar oldalakon a GYIK kifejezést használják.

Feedback – Visszajelzés, például teljesítményről.

Financial Analyst - Pénzügyi elemzőként fordítható. A vállalat vezetőinek szolgálat a döntésekhez háttérinformációkat, számításokat. A munka pénzügyi riportok, táblázatok készítését foglalja magába, a kontrollinghoz áll közel.

Financial Controller- Pénzügyi kontroller a magyar megfelelője. A pozíció sokszor nem egyértelmű. Előfordul, hogy a főkönyvelő mellett dolgozik, máshol a kihelyezett könyvelés mellett a teljes jelentéskészítésért felel a számviteli folyamatok ellenőrzése mellett.

FMCG (Fast moving consumer goods) – Gyorsan forgó fogyasztási javak, cikkek. Például élelmiszer, cigaretta, kozmetikumok stb., a kereskedelemben használják.

Front office - akik közvetlenül kapcsolatot tartanak az ügyfelekkel. Ügyfélszolgálatos.

FYI – (For Your Information) Levelek, e-mailek, feljegyzések elején szokott szerepelni. Azt jelenti, hogy csupán tájékoztatási célzattal írjuk az illető dolgot

General manager (ügyvezető)

Headquarters – Egy vállalat központja, székhelye.

Indoor, outdoor training - építő tréningek két fajtája. Az indoor beltéri, az outdoor szabadtéri.

Job rotation – A multik dolgozóikat bizonyos időközönként más-más területre helyezik át. Célja az alkalmazottak szellemi felfrissítése, megakadályozandó a munkába való beleszürkülést, a teljesítmény romlását.

Key account manager – Szintén ügyfélszerzés és a régi ügyfelek megtartása a feladata. Csak nagy, „kulcs ügyfelekkel” foglalkozik, így a céges hierarchiában az account manager felett áll.

Kick-off meeting – A „kezdőrúgás” (kick-off) kifejezés egy projekt megnyitását, az első megbeszélést jelenti.

Know-how - tudni valaminek a mikéntjét, hogyanját (megoldás, üzleti modell, módszer, technológia, stb.)

KPI (key performance indicator) – Teljesítményértékeléskor a kulcs teljesítménymutatók. Értékesítőknél például bevétel, új ügyfelek száma, elveszített ügyfelek száma, heti tárgyalások vagy megkeresett cégek száma.

Launch – Egy kezdeményezés vagy projekt elindítása, hivatalos bejelentése.

Learning by doing – Gyakorlatban, mély vízbe dobva tanulni.

Market Researcher – Piackutató. A piackutatói munkakörrel vállalati és szolgáltatói oldalon egyaránt találkozhatunk. Szolgáltatói oldalon ügyfél megkeresése alapján különböző kutatásokat (pl. kvalitatív, kvantitatív, üzleti, terméktesztek) irányít, ezek eredményeit tanulmányokban, prezentációkban foglalja össze az ügyfél részére.

Meeting – Megbeszélés, tanácskozás. Egy projekt esetén többféle meetinget is tartanak.

Milestone meeting – Egy-egy mérföldkő elérése után a megbízóval való találkozás és egyeztetés. Itt tárgyalják meg az adott projekt-szakasz tapasztalatait, eredményeit. Ha például csúszik a menetrend, az új időpontokat itt határozzák meg.

MLM (multi level marketing) – Fogyasztási cikkek értékesítési módszere. A termékgalmazók hálózatot alkotnak, az árut pedig közvetlenül értékesítik.

Next-up meeting – Ezen a megbeszélésen a jövőbeli feladatok meghatározása, cselekvési terv kidolgozása áll a középpontban.

On-the-job training – Képzés, betanulás munka közben, élesben.

Outplacement – Humánus elbocsátásként is aposztrofálják. A cég a menesztett dolgozó újbóli elhelyezkedéséhez vesz igénybe karriertanácsadói szolgáltatást.

Outsourcing – Bizonyos tevékenység (informatika, könyvelés, PR, marketing vagy gyártás) kiszervezése külsős cégnek.

Pipeline – Következő havi (biztos) bevétel előrejelzése.

PNL (profit and loss) – Eredménykimutatás, pénzügyi jelentésekben gyakori.

Policy – Vállalaton belüli szabályok gyűjteménye. Az ügyfelekkel való kapcsolattartástól, bánásmódtól a céges autóhasználatig sok minden beletartozhat.

Pool car – Olyan céges autó, amelyet bármely jogosult használhat üzleti célból, de nem kötődik egy munkatárshoz sem.

Q1 – a Q (quarter) a negyedéveket jelenti, Q1 az első negyedév, Q2 a második negyedév stb.

RSVP – (Répondez S'il vous plait), általában meghívók végén szerepel, jelentése: kérem válaszoljon.

Sales Engineer - A sales engineer értékesítő és támogató egyben. Nemcsak eladja a műszaki jellegű termékeket, szolgáltatásokat, hanem megoldásokat is nyújt a vevők számára.

Sales target – Értékesítők bevételi célkitűzése. Ennyi pénzt kell behozniuk egy adott időszakban.

Sales – Értékesítés. Ehhez kapcsolódó kifejezés a fieldsales (aki kimegy az ügyfelekhez) és a telesales (aki telefonon ad el).

SAP Consultant - Szintén tanácsadói munkakör, viszont alacsonyabb szintű, mint a business consultant. Az "SAP Consultantok" a vállalatirányítási rendszer bevezetésén, testre szabásán, fejlesztésén munkálkodnak, mindennapi munkájuk során a rendszer moduljait (HR, pénzügyi modul) alakítják át, oly módon, hogy az a cégeknek tökéletesen megfeleljen.

Segregation of duties – Egyéni feladatkörök, felelősségek meghatározása, elkülönítése.

Shareholder – Részvényes Stakeholder – Egy ügyben az érdekelt felek.

SLA (service level agreement) – Két cég (például multi és beszállító) közötti egyeztetés a szerződésben foglaltak teljesítéséről, a munkafolyamatokról, az esetleges problémákról.

Soft skills – Kulcsképeségek, puha képeségek. Minden, a szakmán túlmutató, a személyiségben rejlő képesség gyűjtőneve: például kooperációs és kommunikációs képesség, önállóság, teljesítőképeség, problémamegoldó képeség. A szakmai tudásra a multik a hard skill kifejezést használják.

Staff meeting – Olyan megbeszélés, amelyen a teljes személyzet részt vesz.

Stakeholder – Érintett felek, érdekelt felek.

Supervisor – Valamilyen folyamatot, folyamatokat felügyelő, összefüggéseiben átlátó személy.

SWOT analízis – piac, iparág, üzlet, termék, szolgáltatás stb. aktuális helyzetét felmérő elemzés. A SWOT a strengths (erőségek), a weaknesses (gyengeségek), az opportunities (lehetőségek) és a threats (veszélyek) szavakból összeállított betűszó.

Task – Feladat. Multi környezetben a feladatra sokan a task-ot használják.

Teambuilding – Csapatépítés

Technical Support Specialist - Műszaki támogatói pozíció, a már értékesített termékek bemutatásával, szervizelésével, fejlesztésével foglalkozik. Adott esetben tréningeket is tart az ügyfeleknek, amely során megismerteti az eladott terméket.

Trainee program – Vezetői utánpótlás vagy gyakornoki program, a trainee-k ezalatt több területen próbálják ki magukat, folyamatosak a szakmai és a személyiségi tréningek, majd a gyakorlat végén valamelyik részlegen kapnak állást.

Update meeting – Bizonyos időközönként megtartott megbeszélések, amikor a projekt jelenlegi állásáról számolnak be a résztvevők. Rendszeres, operatív jellegű megbeszélés.