



Now



MAI BUN PENTRU TINE!

-30% grăsimi saturate



www.starfoods.ro

Lay's, acum și cu ulei de floarea soarelui.

Star Foods

Vorba lu' Star

Nr. 6 (23) • 4/2008 Decembrie 2008



PEPSICO



Dragi colegi,

A sosit sezonul sărbătorilor. Vremea, luminile de pe stradă, ferestrele împodobite ale magazinelor și dorințele pe care copiii noștri și le-au pus deja sunt un semn clar că se apropie sărbătorile. Este o onoare pentru mine să mă adresez vouă prin intermediul acestei strălucitoare ediții a revistei noastre, Vorba lu' Star. În primul rând, pentru că am realizat că acesta va fi al 5-lea sezon de sărbători pe care îl petrec în România alături de Star Foods. În al doilea rând, pentru că ne pregătim să încheiem un an dificil pentru noi.

Privind înapoi la anul 2008, ne-am confruntat cu provocări din interiorul companiei dar și cu dificultăți provenite din exterior. Inflația mare asupra materiilor prime, faptul că am pus în funcțiune sistemul Go to Market, piața muncii care s-a dovedit a fi a doua în lume ca grad de dificultate, argumentele cu privire la sănătate și bunăstare și bineînțeles recenta criză economică, acestea sunt doar câteva dintre provocările cărora a trebuit și trebuie să le facem față. Cu toate acestea, vă invit să privim împreună cu optimism și într-un mod pozitiv spre viitor. Dacă, în loc să ne concentrăm pe ceea ce știm să facem, pe ce putem schimba și influența spre dezvoltare în

afacerea noastră, anul 2009 va fi un an bun.

Într-adevăr, rezultatele companiei pe anul acesta nu sunt rezultatele pozitive pe care PepsiCo s-a obișnuit să le primească din partea României în anii anteriori. Să nu uităm că noi am început această călătorie spre sfârșitul anului 2004, că am crescut de 2.5 ori și că deținem 12 procente în plus ca dominație a pieței. Nemaivorbind despre schimbarea pe care am realizat-o în fiecare domeniu al operațiunilor, ca și calitate și productivitate sau despre procesele și procedurile consolidate, care ne îndreptătesc să ne considerăm astăzi o companie mult mai bună decât în trecut. Totuși, în ciuda faptului că vom înregistra o creștere netă a veniturilor de peste 10%, a faptului că am menținut un control al costurilor foarte strict și a faptului că am îmbunătățit foarte mult rezultatele OHS în multe arii, performanța noastră finală se va dovedi a fi sub așteptările noastre.

Cu toții înțelegem acest lucru. Pe lângă aceasta, înțelegem și ceea ce este necesar să facem mai departe:

1. Să ne concentrăm asupra mizelor asumate. Să ne concentrăm eforturile pe zonele GTM și să dezvoltăm sistemul de distribuitori. Să ne



Editorial

asigurăm de continua dezvoltare a segmentului Chips pe măsură ce protejăm segmentul de Snacks și consolidăm oportunitățile considerabile pe care le avem pe segmentele Alune & Semințe și Pop Corn.

2. Să simplificăm execuția în piață. Să ne folosim de principiile de bază în sensul de a vinde mixul de sortimente potrivit în magazine, mai puțină complexitate în ceea ce privește portofoliul nostru și în modul de abordare a pieței.

3. Să abordăm o atitudine plină de încredere. Să schimbăm în mod treptat capacitatea noastră comercială și să menținem rezultatele extraordinare obținute de echipele de suport și operațiuni.

Cu alte cuvinte, cu toții avem nevoie să înțelegem când va trebui să schimbăm "echipamentul" actual și să ne axăm pe obiective realiste și tangibile și să credem cu tărie în ele.

Privind în jurul meu și conștient fiind de suportul extraordinar pe care îl vom primi din partea nou-formatei Regiuni de Sud - Est, din care facem și noi parte acum, am toată încrederea că anul 2009, deși va fi un an dur, va fi totuși un an de succes.

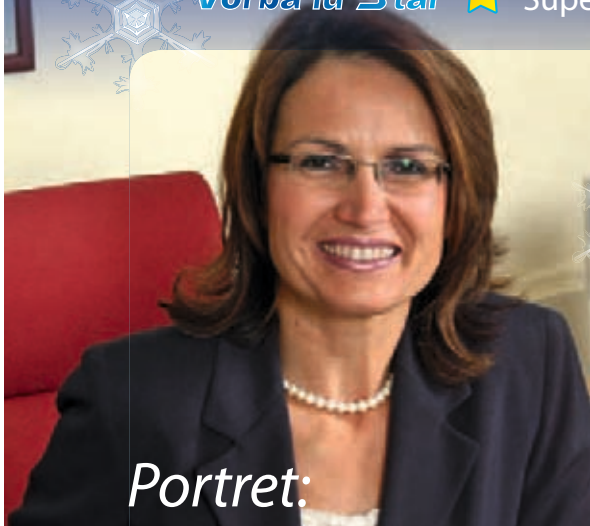
Aș dori să vă mulțumesc tuturor încă odată pentru tot suportul și eforturile voastre și să vă doresc, mai presus de orice, multă sănătate vouă și celor dragi.

Sărbători fericite!

Sotiris Yannopoulos,
General Manager Balcanii de Est

VALORILE PEPSICO

| ANGAJAMENTUL NOSTRU | PRINCIPIILE CĂLĂUZITOARE |
|---|---|
| să susținem: | Grija față de clienți, consumatori și comunitatea în care trăim. |
| CREȘTEREA DURABILĂ | Să vindem numai produse de care suntem mândri. |
| prin | Să spunem deschis adevărul. |
| OAMENI MOTIVAȚI | Să echilibrăm obiectivele pe termen scurt cu cele pe termen lung. |
| care acționează cu | Să câștigăm prin diversitate și cuprindere. |
| RESPONSABILITATE și câștigă ÎNCREDERE | Să respectăm pe ceilalți și să reușim împreună. |



Portret:

Ümran Beba GM South East Europe

Cine este Ümran Beba?

Până de curând, am fost General Manager pentru Business Unit-ul Est Mediteranean care cuprinde Turcia, Liban, Iordania, Siria și Irak. În aceste țări am fost responsabilă, în egală măsură, atât de snacks, cât și de băuturi. Înainte să ocup această funcție, am fost General Manager pentru Frito Lay (snacks business) în Turcia pentru mai bine de trei ani. Am îndeplinit roluri de Director Comercial, Director Marketing și Director HR în Frito Lay Turcia în perioada 1994-2001, înainte de a deveni GM. M-am alăturat PepsiCo în 1994 ca urmare a unei cariere dezvoltate în Colgate-Palmolive în Turcia. Am petrecut mai mult de șase ani în Colgate Palmolive Turcia în multiple roluri în Marketing.

Am un MBA (1988) și un BSc (1986) în inginerie industrială de la Univer-

sitatea Boğaziçi din Istanbul / Turcia. Teza mea de MBA s-a referit la comportamentul consumatorului și a fost finalizată în 1988. În timp ce urmam cursurile MBA, am lucrat într-o companie de cercetare de piață din Turcia care se numește Barem, în rolul de Research Executive.

Începând de la finele anului 2005 conduc inițiativele de dezvoltare a talentului feminin în regiunea PepsiCo MEA organizând întâlniri pen-

tru a înțelege problemele, provocările și pentru a dezvolta planuri de acțiune și, de asemenea, pentru a susține dezvoltarea talentului feminin în regiunea MEA. Pe baza feed-backului primit, am implementat un program de mentoring, am introdus scheme de program flexibil și de lucru de acasă și am invitat oratori motivaționali ca parte a programului de dezvoltare. Sunt co-fondatoare a platformei „Femei în business” din Turcia. Sunt căsătorită cu Prof. Dr. Ali Beba și am doi fii, Alican și Alihan. Locuiesc în Istanbul. Îmi place să pictez și să dansez cu copiii. Două hobbyuri noi sunt schiul și flamenco.

Ce înseamnă pentru tine noua regiune Europa de Sud-Est?

Aceasta este o oportunitate extraordinară pentru mine și echipa mea. O combinație de piețe dezvoltate și în dez-

voltare, afaceri abia preluate și mature, produse din categoria snacks-urile sărate și alte categorii secundare, o piață de muncă diversă. Sunt foarte multe oportunități care mă încântă. 2009 va fi un an plin de provocări, dar dacă ne vom concentra pe ceea ce știm să facem, cel mai bine ne vom atinge sau chiar depăși obiectivele. Chiar și în plan personal această zonă e importantă pentru mine - soțul meu s-a născut în Skopje și a emigrat cu familia sa în Turcia în urmă cu mulți ani. Așadar, avem multe rude care trăiesc în Balcani iar cultura, bucătăria și muzica de aici este foarte aproape de casa și inima noastră.

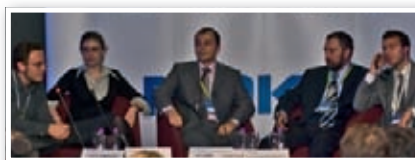
Care este viziunea pe care vrei să o împărtășești cu noi?

Așa cum știți cu toții, 2009 va fi un an plin de provocări, dar vestea bună este că sunt multe oportunități pe piețele noastre. Dacă ne stabilim corect prioritățile nu avem nici un motiv să pierdem aceste oportunități. Avem o foarte bună echipă de management în regiune, lucru care îmi conferă siguranța de care am nevoie în această perioadă. Cred că în momente dificile trebuie să fim realiști, dar în același timp să avem o atitudine pozitivă. Lucrând ca o echipă, concentrându-ne asupra priorităților, dezvoltându-ne continuu și acționând cu spirit competitiv în exterior, sprijinindu-ne în același timp colegii, vom reuși să trecem cu bine de 2009.

Mediul Telefoniei Mobile din România

Pe 16 octombrie 2008, a avut loc în România (București) prima conferință dedicată strategiilor de comunicare în mediul telefoniei mobile, „Marketingul prin telefonie mobilă”. Compania noastră a fost invitată să prezinte un studiu de caz de succes privind cele mai bune practici în domeniul marketingului prin telefonie mobilă.

Vorbim despre promoția „Lay's te întreabă: Dragoste sau bani?”, al cărei meca-



nism a fost recunoscut de specialiști și participanți ca un exemplu de eficiență în comunicarea în telefonie mobilă.

Am fost prima companie din România care a oferit consumatorilor, prin SMS, coduri de reîncărcare pentru

telefonul mobil în rețele diferite, simultan. Alături de mecanismul interactiv prin care consumatorii puteau opta pentru premii în bani sau excursii, ideea promoției a generat creșteri de vânzări și diferențiere pentru brand.

Cu o largă expunere pe internet și în rândul sutelor de participanți, prezența la conferință a adus un plus de valoare binemeritat întregii echipe Star Foods.

Laura Barbu, (PC&P Marketing Manager)



Hai să dăm mână cu mână... Merchandising împreună

Ana Ion (DTS Channel Developer)

Departamentul Sales Operations v-a invitat, în luna septembrie, să participați la programul „Hai să dăm mână cu mână... Merchandising împreună”. Inițiativa a avut ca obiective implicarea angajaților non-Vânzări în procesul de mercantizare; primirea de sugestii pentru procesul de mercantizare, conștientizarea “Merchandising-ului” ca una din cele mai importante arme în procesul de vânzare; focusul comun pentru forța de Vânzări și participanții non-Vânzări, susținerea procesului de mercantizare – focus continuu.

Cei care s-au implicat în proiect a trebuit să își petreacă o zi cu un agent de Vânzări, urmând să își asume următoarele atribuții: aranjarea produselor conform POG și sugestiilor agentului pentru fiecare tip de raft (core), asistarea la luarea comenziilor de către agent, plasarea uneltelor suplimentare (temporare, permanente și POSM) împreună cu agentul, pentru fiecare client.

Motive pentru care au ales **SĂ FACĂ DIFERENȚA:**

„O ocazie bună
de a fi o zi întreagă
cu agentul.”

„Am vrut
să văd cum este
să fii agent pentru o zi.”

„Dorința
de a cunoaște
ce anume se întâmplă
dincolo de birouri.”

„Am dorit să fiu
alături de colegii mei
din vânzări.”

„Din dorința
de a mă implica.”

22 de colegi din departamente non-Vânzări au ales să facă diferența, să se implice, să cunoască ce se întâmplă dincolo de birouri. Ei și-au dorit să fie alături de colegii noștri din Vânzări, să muncească pentru o zi cot la cot

cu ei și au vrut ca obiectivele agenților de Vânzări să devină și obiectivele lor pentru o zi. Au demonstrat că le pasă, că și-au dorit să cunoască cât mai multe, că ușor ușor pot schimba lucrurile pe care le doresc... Bravo tuturor!

17-18 septembrie 2008:

- Peste 450 de magazine DTS au fost vizitate;
- Peste 150 de rafturi Core au fost mercantizate;
- Peste 50 de rafturi de Sensations au fost mercantizate;
- S-au plasat postere de Sensations și Ben 10;
- În mai mult de 70% dintre clienți, pe belturi s-au reasezat produse.

23-26 octombrie: A 2-a ediție a târgului Metro Expo

În perioada 23-26 octombrie, Star Foods a participat, împreună cu Metro, la cea de-a 2-a ediție a târgului Metro Expo.

15.000 mp, 4 zile de desfășurare, peste 100.000 de clienți invitați, peste 400 de companii participante, 300 de oferte comerciale imbatabile.

Star Foods a oferit vizitatorilor o imagine detaliată a produselor sale, a proceselor de producție și a oamenilor ce fac posibilă această poveste de succes.

De asemenea, alături de noi au fost partenerii noștri: Chipita România.

Împreună cu colegii care au participat la această acțiune, am lărgit grupul activităților de succes StarFoods. Mulțumim astfel Alexandrei Cursaru, Cristinei Sotropa, Ancăi Abaza, Ancăi Dumitrescu, Adriannei Cosma, Anei Ion, lui Robert Zănescu, Titi Bănuță, Mihai Cocoșilă, Teodor Grigore, Radu Zlătianu, Cornel Cărmăzaru și Cristi Catană.

Gabriela Avram (Allied Business Manager)





Angajatori DE TOP

Evenimentul Angajatori de Top a oferit unui număr de 12.000 de vizitatori șansa să se întâlnească cu o prezență Star Foods și Pepsi Americas reunită sub umbrela PepsiCo.

Echipa HR este mândră să împărtășească cu voi câteva aspecte despre cum s-a prezentat Star Foods la acest eveniment din perspectiva "employer branding" în cadrul celui mai mare eveniment legat de cariere din România.

Evenimentul a avut loc la Sala Palatului, ca și cel anterior, iar zilele de desfășurare au fost vineri și sâmbătă în intervalul orar 09.30 - 18.30, în datele 31 octombrie și 1 noiembrie. Star Foods și PAS au putut fi găsiți de candidați la standul comun numărul 47.

Vizitatorii au putut găsi drumul către stand urmărind harta de pe spatele stegulețelor împărțite de o mascotă cu costum de pungă Lay's și de armata de voluntari, colegii noștri, cărora le mulțumesc, încă o dată, pentru participare și pentru că împreună am reușit, fără lipsă de modes-

tie, să facem din Star Foods cea mai vizibilă prezență, nu numai prin formă dar și prin fond.

Toți cei care s-au implicat în «Misiunea Descoperă Noi Talente» ca și voluntari, au primit o invitație la film pentru două persoane fie la Hollywood Multiplex, fie la Cinema Pro.

Orice candidat a putut afla de la insideri conexiunea dintre Star Foods, PAS și PepsiCO ca și oportunitățile de carieră disponibile la momentul respectiv, ajutor și de materialele puse la dispoziție (broșuri, flyere, materiale promoționale).

Site-ul evenimentului www.hipo.ro a promovat organizația noastră la secțiunea FMCG ca și catalogul de prezentare a cărei secțiune FMCG a fost deschisă de Star Foods urmată de PAS. Catalogul a fost distribuit de organizatori fiecărui

candidat în parte la intrare.

La sfârșitul evenimentului ne-am bucurat și de expunere media, deci de notorietate la nivel de imagine corporate. Am reușit să dublăm numărul de aplicații specifice sau spontane, înregistrând un total de peste 2000 de cv-uri, care constituie punctul de plecare al recrutărilor în curs.

Data trecută, când Star Foods a participat la acest târg de cariere, a ridicat stacheta foarte sus. Anul acesta am reușit nu numai să egalăm performanța de data trecută, dar să o depășim considerabil. Am creat o atmosferă memorabilă, care cu siguranță a reprezentat un pas esențial în călătoria noastră către ceea ce ne-am propus – Să devenim prima opțiune ca și angajator pe piața de muncă din România.

Antonia Iordache (OMD HR Executive)

Star Foods și PAS sub umbrela PepsiCo la Angajatori de Top

Fiind unul dintre „recruțații” târgului **Descoperă noi talente** din februarie, am avut plăcerea – și mai ales curiozitatea – de a participa la ultima ediție a acestei campanii, cea din luna octombrie. Asta pentru că, lăsând la o parte dorința de a-mi cunoaște mai bine colegii din cadrul companiei, am vrut să iau pulsul lumii formate din cei care fie și-au căutat un job entry level, fie au venit înarmați cu resurse puternice pentru a face pasul către perspective mai interesante. Încercând să compar cantitativ

Misiunea Descoperă Noi Talente

cele două categorii, n-am rămas surprins să constat că procentajul este net favorabil celor care abia încercau să facă pasul către prima aventură profesională.

Referitor la Star Foods, fără a încerca în niciun fel să laud echipa HR, ceea ce am simțit făcând parte din trupa de „cămăși galbene” a fost excelent. Organizarea noastră a fost remarcată de majoritatea celor care au dorit să cunoască alternativele pe care le oferim, nu de puține ori aceștia încercând să afle informații dintre cele mai interesante legate de activitatea companiei, altele decât cele pe care oricum le obțineau atunci când întreabau despre job-urile deschise.

În rest, imaginea stand-ului a fost și ea la înălțime. Cu părere de rău pentru cei care mă pot considera pompos și subiectiv, saltul pe care l-am observat la Star Foods între cele două ediții de târg din acest an a fost deosebit, iar perspectivele pe care compania le-a pus în valoare pentru cei interesați au fost clare.

Site-ul târgului a oferit extrem de multe idei și impresii de care toți cei interesați era bine să țină cont și să le pună în aplicare. În orice caz, având în vedere numărul impresionant de CV-uri primite, este imposibil să nu ne întâlnim pe viitor cu noi colegi cu care am luat primul contact prin implicarea în **Misiunea Descoperă noi talente**.

O singură remarcă, foarte sinceră, de final: aștept cu nerăbdare prima ediție a anului 2009! Felicitări HR! Baftă Star Foods!

Dragoș Zamfir (Front Line Manager)





Din seria eselor pe tema uneia dintre valorile sau principiile noastre călăuzitoare

Grija față de consumatori

Acest principiu oferă 3 teme vaste de abordare, eu am ales să tratez doar una dintre ele, și anume grija față de consumatori.

DE UNDE VIN BANII?...

Mă refer aici la banii companiei. Cum răspunzi tu la această întrebare? Ei bine, cred că suntem de acord că sursa banilor noștri este Măria sa CONSUMATORUL. Cel pe care încercăm să-l convinsem prin reclamele noastre, prin ambalaj și prin omniprezența pe piață să ne cumpere produsele. Însă orice strategie de marketing este inefficientă și înseamnă pierderi financiare dacă nu convinsem consumatorii în primul rând prin calitatea produselor.

Vreme de cel puțin un secol, campaniile puternice au putut influența cumpărătorii, brandurile slabe puteau fi compensate prin acțiuni agresive în masa de promovare. Dar odată cu evoluția rapidă a mijloacelor de comunicare, consumatorii au devenit mai selectivi, mai pretențioși și, mai mult decât

atât, au puterea de a propaga și influența comportamentul de cumpărare al unor grupuri din ce în ce mai mari.

Deși piața românească este încă în urma majorității celor europene, observăm cum concurența se dezvoltă rapid, crește gradual și educația cumpărătorului și putem include aici și internetul, toate acestea contribuind la transferul puterii asupra deciziei de achiziție de la companii la cumpărător.

Înainte de a convinge cumpărătorul să își însușească produsul nostru, trebuie mai mult ca oricând să ne punem în pielea sa, să trăim experiențele sale, să îl cunoaștem cât mai bine posibil, având astfel instrumentele să ne adaptăm lui permanent, să ne îmbunătățim produsele și să ținem pasul cu noile tehnologii.

Cu cât contextul este mai dificil, cum este cazul și în această perioadă de criză economică și financiară mondială, cu atât trebuie acordată mai multă atenție segmentului consumatorilor noștri fi-

deli, menținându-i cel puțin satisfăcuți. Cine sunt ei? și ce-i face să cumpere aceleași produse în mod repetat?

Segmentul principal de cumpărători cărora ne adresăm este reprezentat de tinerii până în 25 de ani, acesta fiind și segmentul cel mai dinamic. Astfel, pentru a ține pasul, trebuie să venim continuu cu soluții inovatoare și creative. De aceea producem în fiecare an, chiar și în fiecare sezon produse noi, mai atrăgătoare.

Mai presus de toate însușirile unui produs va sta însă calitatea, cu atât mai mult cea a produselor noastre, care aparținând în același timp segmentului alimentar, celui al bunurilor de larg consum și celui al produselor achiziționate din impuls și nu din necesitate, reprezintă o provocare continuă pentru a le impune pe piață.

În contextul poluării globale și a multitudinii de produse modificate genetic sau cu aditivi chimici, produsele și modul de viață "bio" devin progresiv o necesita-



Mihaela Anca
Logistics Assistant

te. Aceasta este direcția spre care se îndreaptă preferințele consumatorilor și într-acele ne îndreptăm și noi eforturile. Nu mai suntem interesați a ne vinde produsele pentru obținerea de cât mai mulți bani cât mai rapid, ci așa cum consumatorul pune pe primul plan sănătatea, așa facem și noi pașii necesari pentru a-i oferi produse sănătoase.

UNDE SE DUC BANII?...

Este, în final, întrebarea pe care pe care i-o adaug celei de la început, referindu-mă de asemenea, la banii companiei... Eu susțin că tot spre consumator. Ce dovadă mai mare de grijă față de el decât aceasta? Ești de acord cu mine?

Grija față de clienți, consumatori și comunitatea în care trăim



ATM la sediul StarFoods!

Continuăm să îmbunătățim Comunicarea și Echilibrul dintre viața Personală și cea Profesională pe baza angajamentului OHS

În urma focus grupurilor OHS au reieșit o serie de inițiative pe care voi le-ați propus pentru a îmbunătăți nivelul de satisfacție vis-à-vis de organizația noastră. Una dintre acestea a fost aceea de a avea un Bancomat (ATM) instalat la sediul nostru, iar o alta, de a oferi angajaților un sistem accesibil și comod de plată a facturilor.

Managementul Star Foods România a luat decizia implementării inițiativelor descrise mai sus, cu sprijinul Alpha Bank:

Un bancomat a fost instalat la sediul nostru (în vecinătatea Biroului Auto)

- Cardurile de salarii vor fi atașate unui cont curent, oferind posibilitatea efectuării diferitelor tranzacții bancare (încasări/plăți, retrageri, plăți la furnizori, schimb valutar);
- Un sistem eficient de plată a facturilor va fi oferit tuturor posesorilor de carduri;
- Plata facturilor pentru utilități direct din cont (Romtelecom, Electrica, Distrigaz Sud, Vodafone, etc.);
- Salariile vor fi disponibile în conturile

de card ale angajaților în aceeași zi în care sunt transferate din contul Companiei;

- Comisionul bancar la retragerea de numerar de la bancomatele Alpha Bank - 0%;
- Comisionul bancar pentru plățile efectuate cu cardul - 0%;
- În funcție de suma disponibilă, dobânda la contul curent poate ajunge până la 9%;
- Servicii îmbunătățite de internet banking;
- Posibilitatea utilizării cardului și în afara României.

Ca urmare a instalării bancomatului, toți angajații, inclusiv cei din producție, vor primi salariul pe card. Detaliile legate de modificarea cardurilor și facilitățile atașate, precum și procedura de completare a cererilor, vor fi comunicate în cel mai scurt timp.





Eduard Mihalascu, Anca Mihaela, Mona Breja, Nicoleta Crețu, Atoanela Ploșteanu, Alexandra Sabac,

Irina Olteanu, Alina Stoian, Alina Antonescu, Ruxandra Simion, Mihai Draguleasa, Nicolae Dumitru, Gabriel Dodu Munteanu, Alexandru Balas, Monica Leca se pot număra printre persoanele care vor acorda prim ajutor acolo unde regula este ajutorul reciproc.

„Prim ajutor“ înseamnă că bărbații și femeile care suferă sunt ajutați indiferent de naționalitate, religie sau apartenență etnică, pur și simplu pentru că demnitatea umană ar trebui să fie respectată.

Primul ajutor ține de informație, pregătire și acțiuni. „Vă rugăm fiți atenți la traversarea străzilor” este un mesaj de prim ajutor, ca și alertarea unui serviciu de urgență. Spălarea mâinilor este la fel de importantă ca și îngrijirea unei victime în stare de inconștiență. Scopul programului de prim ajutor este adaptarea la un mod

Star Foods împreună cu Centrul Medical Unirea
au continuat organizarea cursurilor de

Prim Ajutor prin programul Health & Wellness Medical Advisor

Alina Antonescu (HR Assistant)



de viață mai sănătos și mai sigur.

Să vedem ce ne povestește unul dintre participanți – Eduard Mihalascu, A/P & Tax Supervisor:

Ce te-a determinat să participi la acest curs?

Cred că sănătatea și viața noastră și a celor din jur ar trebui să fie prioritățile noastre nr. 1. Nu se știe niciodată când vom avea ocazia/obligăția de a demonstra un pic de curaj și cunoștințe de prim ajutor, chiar dacă nu ne dorim astfel de situații.

Ce părere ai despre organizarea cursului de prim ajutor?

Mi-a plăcut, a fost destul de con-

cret, explicit, aplicativ, am avut chiar și ocazia să încercăm tehnicile de prim ajutor pe un test-dummie.

Ce ai învățat la acest curs?

ABC-ul. La propriu: metoda ABC (Air Ways, Breathing, Circulation) și la figurat: baza (ce se face în caz de accidente, arsuri, electrocutări).

Cum evaluezi informația primită?

Sunt destul de multe informații pe care nu le știam. De exemplu, despre masajul cardiac extern, ceea ce știam de la televizor nu era tocmai corect. Am aflat că există și masaj cardiac intern (în caz de operație).

Procente favorabile pe toată compania!



ANGAJAMENTUL OHS 2008

| Comparație OHS 2006/2008 | % favorabil 2006 | % favorabil 2008 |
|--|------------------|------------------|
| TOTAL SATISFACȚIE | 64% | 64% |
| ANGAJAMENT | 49% | 49% |
| COMPANIE | | |
| Comunicare | 42% | 73% |
| CALITATEA MANAGERULUI | | |
| Motivare | 52% | 58% |
| Feedback & Coaching | 57% | 66% |
| DEZVOLTARE PROFESIONALĂ | | |
| Oportunități în Carieră | 51% | 61% |
| Empowerment | 59% | 76% |
| Recompensă & Recunoaștere | 38% | 50% |
| MEDIUL DE LUCRU | | |
| Natura activității mele profesionale | 52% | 71% |
| Echilibru viața personală/profesională | 38% | 56% |
| COMPENSAȚII ȘI BENEFICII | | |
| Salariul de Bază | 32% | 40% |
| Beneficii | 42% | 46% |
| Total Remunerație | 31% | 24% |

Career Development Journey

În lunile octombrie și noiembrie au avut loc alte trei sesiuni ale seminarului Career Development Journey, de data aceasta împreună cu Tehnici de Intervievare. Programul va continua și în 2009.

Cursul a acoperit o serie de aspecte, precum modelul PepsiCo de dezvoltare a carierei, modelul de competențe, ciclul proceselor de Resurse Umane, tipuri de interviuri și multe exerciții și jocuri de rol, iar participanții au fost din cadrul departamentului Vânzări – DTS & OT.



Traineri au fost: **Iunia Dragomir** și **Oana Găină** (OMD & Sales HR Manager)



Ei au făcut diferența!

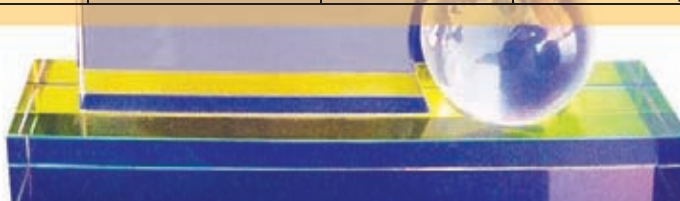
Sept.-Nov. 2008



| Luna | Nume | Departament | Premiu | Categoria |
|------|--------------------------|---------------|----------------|---|
| 9 | Hagiopol Lucian Marian | Fabrică | Medalie argint | Excelență Funcțională |
| 9 | Arabagiu Luciana | Fabrică | Medalie bronz | Muncă în echipă |
| 9 | Băloșeanu Mariana Doina | Fabrică | Medalie bronz | Muncă în echipă |
| 9 | Boda Marius Cristian | Fabrică | Medalie bronz | Muncă în echipă |
| 9 | Ciobanu Stelian Adrian | Fabrică | Medalie bronz | Muncă în echipă |
| 9 | Constantin Mihaela | Fabrică | Medalie bronz | Muncă în echipă |
| 9 | Damoc Valentina | Fabrică | Medalie bronz | Muncă în echipă |
| 9 | Dote Ilie | Fabrică | Medalie bronz | Muncă în echipă |
| 9 | Ducu Angelica | Fabrică | Medalie bronz | Muncă în echipă |
| 9 | Dumitrache Floarea | Fabrică | Medalie bronz | Muncă în echipă |
| 9 | Enache Dragoș | Fabrică | Medalie bronz | Muncă în echipă |
| 9 | Gheorghe Gică | Fabrică | Medalie bronz | Muncă în echipă |
| 9 | Gheorghe Petre | Fabrică | Medalie bronz | Muncă în echipă |
| 9 | Gurău Sândica | Fabrică | Medalie bronz | Muncă în echipă |
| 9 | Ioniță Andrei Gheorghe | Fabrică | Medalie bronz | Muncă în echipă |
| 9 | Iozu Adrian | Fabrică | Medalie argint | Muncă în echipă |
| 9 | Ivănescu Elisabeta | Fabrică | Medalie bronz | Muncă în echipă |
| 9 | Marian Margareta | Fabrică | Medalie bronz | Muncă în echipă |
| 9 | Maselusa Mihaela | Fabrică | Medalie argint | Muncă în echipă |
| 9 | Medelean Nicoleta Mirela | Fabrică | Medalie bronz | Muncă în echipă |
| 9 | Oprea Vasilica | Fabrică | Medalie bronz | Muncă în echipă |
| 9 | Pascale Nela | Fabrică | Medalie bronz | Muncă în echipă |
| 9 | Perjan George | Fabrică | Medalie bronz | Excelență Funcțională |
| 9 | Roșu Geta | Fabrică | Medalie bronz | Muncă în echipă |
| 9 | Rucăreanu Aurelia | Fabrică | Medalie bronz | Excelență Funcțională |
| 9 | Șogor Marius | Fabrică | Medalie bronz | Muncă în echipă |
| 9 | Toader Vasilica | Fabrică | Medalie bronz | Muncă în echipă |
| 9 | Zaharia Daniela | Fabrică | Medalie argint | Muncă în echipă |
| 9 | Zamfir Dragoș Ioan | Fabrică | Medalie argint | Muncă în echipă |
| 9 | Alfont Rozalia | Fabrică | Medalie argint | Muncă în echipă |
| 9 | Drăguleasa Adrian Mihai | Fabrică | Medalie bronz | Muncă în echipă |
| 9 | Florea Carmen | Fabrică | Medalie bronz | Muncă în echipă |
| 9 | Geonea Steluța Mihaela | Fabrică | Medalie argint | Muncă în echipă |
| 9 | Iancu Marianela | Fabrică | Medalie bronz | Muncă în echipă |
| 9 | Orzan Andreea Camelia | Fabrică | Medalie de aur | Excelență Funcțională & Muncă în echipă |
| 9 | Șerban Camelia | Fabrică | Medalie bronz | Muncă în echipă |
| 9 | Simion Ruxandra | Fabrică | Medalie argint | Muncă în echipă |
| 9 | Florea Tudorel | Logistică | Medalie argint | Muncă în echipă |
| 9 | Vârzaru Gheorghe | Logistică | Medalie bronz | Excelență Funcțională |
| 9 | Tudoran Nicoleta | Fabrică | Medalie bronz | Muncă în echipă |
| 9 | Apostu Laurențiu | Fabrică | Medalie argint | Muncă în echipă |
| 9 | Oțelea Gheorghe | Fabrică | Medalie argint | Muncă în echipă |
| 9 | Ștefănescu Dorin | Fabrică | Medalie bronz | Muncă în echipă |
| 9 | Batsis Vasileios | Logistică | Medalie argint | Muncă în echipă |
| 9 | Palada Victoria Vali | Logistică | Medalie argint | Muncă în echipă |
| 9 | Ștefan Radu | Logistică | Medalie argint | Muncă în echipă |
| 9 | Ioan Popa Alina | Administrativ | Medalie bronz | Excelență Funcțională & Muncă în echipă |
| 9 | Boda Iuliana | Agro | Medalie bronz | Excelență Funcțională & Muncă în echipă |
| 9 | Hangu Daniela | Fabrică | Medalie bronz | Excelență Funcțională |
| 9 | Năstase Petre | Fabrică | Medalie bronz | Muncă în echipă |
| 9 | Popescu Elena | Fabrică | Medalie bronz | Excelență Funcțională |
| 9 | Corodeanu Bogdan | Fabrică | Medalie bronz | Integrare & Muncă în echipă |
| 9 | Manea Constanța Daniela | Fabrică | Medalie bronz | Excelență Funcțională & Muncă în echipă |
| 9 | Gherăescu Maricica | Fabrică | Medalie bronz | Muncă în echipă |
| 9 | Iordache Octavian | Fabrică | Medalie bronz | Excelență Funcțională & Muncă în echipă |
| 9 | Stoian Marian | Fabrică | Medalie bronz | Excelență Funcțională & Muncă în echipă |
| 9 | Hoarcă Iuliana | Financiar | Medalie bronz | Excelență Funcțională |
| 9 | Milcu Anton | Financiar | Medalie bronz | Excelență Funcțională |
| 9 | Tudor Alina Gabriela | Financiar | Medalie bronz | Muncă în echipă |
| 9 | Negreanu Cristian | Financiar | Medalie bronz | Excelență Funcțională |



| Luna | Nume | Departament | Premiu | Categoria |
|------|---------------------------|---------------------|----------------|---|
| 9 | Tică Elena Bianca | Financiar | Medalie bronz | Excelență Funcțională & Muncă în echipă |
| 9 | Regep Elena | Financiar | Medalie argint | Excelență Funcțională |
| 9 | Cernahoschi Ruxandra | Financiar | Medalie bronz | Excelență Funcțională |
| 9 | Antonescu Alina Ionela | HR | Medalie bronz | Excelență Funcțională & Muncă în echipă |
| 9 | Iordache Maria Antoaneta | HR | Medalie argint | Excelență Funcțională & Muncă în echipă |
| 9 | Balaș Alexandru Andrei | IT | Medalie argint | Excelență Funcțională & Muncă în echipă |
| 9 | Priboi Angelica Vasilica | Juridic | Medalie bronz | Excelență Funcțională & Muncă în echipă |
| 9 | Leonte Petru Gheorghe | Logistică | Medalie bronz | Excelență Funcțională |
| 9 | Chelu Petruța | Logistică | Medalie bronz | Excelență Funcțională |
| 9 | Grosu Paul | Logistică | Medalie bronz | Excelență Funcțională |
| 9 | Dan Florin | Logistică | Medalie bronz | Excelență Funcțională |
| 9 | Mirea George Flavius | Logistică | Medalie bronz | Excelență Funcțională |
| 9 | Păcală Ioan | Logistică | Medalie bronz | Excelență Funcțională |
| 9 | Bosna Maria | Logistică | Medalie bronz | Excelență Funcțională |
| 9 | Mărgărit Elena Andreea | Logistică | Medalie bronz | Excelență Funcțională |
| 9 | Ungureanu Iacob Florin | Logistică | Medalie bronz | Excelență Funcțională |
| 9 | Niculae Elena | Logistică | Medalie bronz | Excelență Funcțională |
| 9 | Bobu Flori Petruța | Logistică | Medalie bronz | Excelență Funcțională |
| 9 | Enache Mariana | Logistică | Medalie bronz | Excelență Funcțională |
| 9 | Anca Mihaela | Logistică | Medalie bronz | Excelență Funcțională & Muncă în echipă |
| 9 | Ștefan Radu | Logistică | Medalie bronz | Excelență Funcțională & Muncă în echipă |
| 9 | Paraschiv Carmen | Logistică Bacău | Medalie bronz | Excelență Funcțională & Muncă în echipă |
| 9 | Hosszu Vasile Eusebiu | Logistică Bacău | Medalie bronz | Excelență Funcțională |
| 9 | Oprea Anca Adina | Logistică Constanța | Medalie bronz | Excelență Funcțională |
| 9 | Panait Simona | Logistică Constanța | Medalie bronz | Excelență Funcțională |
| 9 | Liubici Elena | Logistică Constanța | Medalie bronz | Excelență Funcțională |
| 9 | Albu Maria | Logistică Glină | Medalie bronz | Excelență Funcțională |
| 9 | Doicu Marieta | Logistică Glină | Medalie bronz | Excelență Funcțională |
| 9 | Stoica Ovidia | Logistică Glină | Medalie bronz | Excelență Funcțională |
| 9 | Constantin Ana Maria | Marketing | Medalie bronz | Excelență Funcțională & Muncă în echipă |
| 9 | Efimov Alexandra | Aprovizionare | Medalie argint | Excelență Funcțională & Muncă în echipă |
| 9 | Ene Elena | R&D | Medalie bronz | Excelență Funcțională & Muncă în echipă |
| 9 | Breja Mona Carmen | Vânzări | Medalie bronz | Excelență Funcțională & Muncă în echipă |
| 9 | Darie Eugen | Vânzări | Medalie argint | Excelență Funcțională |
| 9 | Ion Ana | Vânzări | Medalie bronz | Inovație |
| 9 | Grigorescu Alina Diana | Vânzări | Medalie bronz | Excelență Funcțională |
| 9 | Ban Iovian | Vânzări | Medalie bronz | Muncă în echipă |
| 9 | Moșneag Iancu | Vânzări | Medalie bronz | Muncă în echipă |
| 9 | Szilagyi Tiberiu Octavian | Vânzări | Medalie bronz | Muncă în echipă |
| 9 | Biro Miklos | Vânzări | Medalie bronz | Muncă în echipă |
| 9 | Ferghele Cristian Răzvan | Vânzări | Medalie bronz | Muncă în echipă |
| 9 | Hedes Raul | Vânzări | Medalie bronz | Muncă în echipă |
| 10 | Lazăr Margareta | Administrativ | Medalie bronz | Muncă în echipă |
| 10 | Matei George | Administrativ | Medalie bronz | Muncă în echipă |
| 10 | Amărăscu Marian | Fabrică | Medalie bronz | Excelență Funcțională |
| 10 | Matei Iulian | Fabrică | Medalie bronz | Excelență Funcțională |
| 10 | Constantin Ștefan | Fabrică | Medalie bronz | Muncă în echipă |
| 10 | Ciobanu Alexandru | Fabrică | Medalie bronz | Muncă în echipă |
| 10 | Pîrvan Iuliana | Fabrică | Medalie bronz | Muncă în echipă |
| 10 | Hagiopol Lucian Marian | Fabrică | Medalie bronz | Excelență Funcțională & Muncă în echipă |
| 10 | Dumitru Robert Valentin | Fabrică | Medalie bronz | Muncă în echipă |
| 10 | Bazgan Cătălin Ionuț | Fabrică | Medalie bronz | Muncă în echipă |
| 10 | Lixandru Nicolae | Fabrică | Medalie bronz | Muncă în echipă |
| 10 | Alexandru C-tin Bogdan | Fabrică | Medalie bronz | Muncă în echipă |
| 10 | Cernea Cristian | Fabrică | Medalie bronz | Muncă în echipă |
| 10 | Dumitrache Răzvan Marian | Fabrică | Medalie bronz | Muncă în echipă |
| 10 | Iancu Marilena | Fabrică | Medalie bronz | Muncă în echipă |
| 10 | Botezatu Neculai | Fabrică | Medalie bronz | Excelență Funcțională & Muncă în echipă |
| 10 | Butacu Florin | Fabrică | Medalie bronz | Integrare & Muncă în echipă |
| 10 | Pirlia Mirela Raluca | Fabrică | Medalie bronz | Muncă în echipă |





| Luna | Nume | Departament | Premiu | Categoria |
|------|------------------------|-----------------|----------------|---|
| 10 | Pirvan Ionela | Fabrică | Medalie bronz | Excelență Funcțională & Muncă în echipă |
| 10 | Blejan Nicusor | Fabrică | Medalie bronz | Excelență Funcțională |
| 10 | Dote Ilie | Fabrică | Medalie bronz | Excelență Funcțională |
| 10 | Amărăscu Marian | Fabrică | Medalie bronz | Excelență Funcțională |
| 10 | Stoican Vasile | Fabrică | Medalie bronz | Muncă în echipă |
| 10 | Țugui Ionel | Logistică | Medalie bronz | Muncă în echipă |
| 10 | Chiru Nicolae | Logistică | Medalie bronz | Muncă în echipă |
| 10 | Slave Maria | Fabrică | Medalie bronz | Excelență Funcțională |
| 10 | Văsuică Elena | Fabrică | Medalie bronz | Excelență Funcțională |
| 10 | Amărăscu Zoia | Fabrică | Medalie bronz | Excelență Funcțională & Muncă în echipă |
| 10 | Stoian Alina Emanuela | HR | Medalie bronz | Muncă în echipă |
| 10 | Blejan Florinela | HR | Medalie bronz | Muncă în echipă |
| 10 | Neumann Iuliana | HR | Medalie bronz | Muncă în echipă |
| 10 | Neacșu Mărioara | HR | Medalie argint | Excelență Funcțională & Muncă în echipă |
| 10 | Mierlea Corina | Logistică | Medalie bronz | Excelență Funcțională |
| 10 | Hurmuzachi Florilena | Logistică | Medalie bronz | Excelență Funcțională |
| 10 | Șerban Clara | Logistică | Medalie bronz | Excelență Funcțională |
| 10 | Alecui Marius | Logistică | Medalie bronz | Excelență Funcțională |
| 10 | Maianu Florica | Logistică | Medalie bronz | Excelență Funcțională |
| 10 | Marin Dumitru Mihai | Logistică | Medalie bronz | Excelență Funcțională |
| 10 | Costea Mirela | Logistică | Medalie bronz | Excelență Funcțională |
| 10 | Șerban Gheorghita | Logistică | Medalie bronz | Excelență Funcțională |
| 10 | Dobrescu Nelu | Logistică | Medalie bronz | Excelență Funcțională |
| 10 | Mercore Ionut Daniel | Logistică | Medalie bronz | Excelență Funcțională |
| 10 | Bărbuță Neculai | Logistică | Medalie bronz | Excelență Funcțională |
| 10 | Mihasca Maria | Logistică Cluj | Medalie bronz | Excelență Funcțională & Muncă în echipă & Integrare |
| 10 | Biriș Cristian | Logistică Cluj | Medalie bronz | Excelență Funcțională & Muncă în echipă & Integrare |
| 10 | Petrișor Dinu | Logistică Cluj | Medalie bronz | Excelență Funcțională & Muncă în echipă & Integrare |
| 10 | Bănuță Constantin | Marketing | Medalie bronz | Excelență Funcțională |
| 10 | Liță Onuța Nicoleta | Vânzări | Medalie bronz | Excelență Funcțională |
| 10 | Nica Marinela Tudorița | Vânzări | Medalie bronz | Excelență Funcțională |
| 10 | Cristea Nicoleta | Vânzări | Medalie bronz | Excelență Funcțională |
| 10 | Aivanesei Constantin | Vânzări | Medalie argint | Excelență Funcțională & Inovație |
| 10 | Grigore Marius Stelian | Vânzări | Medalie bronz | Excelență Funcțională |
| 11 | Stancu Maria | Fabrică | Medalie bronz | Excelență Funcțională & Muncă în echipă |
| 11 | Hagiopol Nicoleta | Fabrică | Medalie bronz | Excelență Funcțională & Muncă în echipă |
| 11 | Burghilea Maria | Fabrică | Medalie bronz | Excelență Funcțională & Muncă în echipă |
| 11 | Butacu Ana | Fabrică | Medalie bronz | Excelență Funcțională & Muncă în echipă |
| 11 | Geonea Steluța Mihaela | Fabrică | Medalie argint | Excelență Funcțională |
| 11 | Muraru Silviu | Fabrică | Medalie bronz | Excelență Funcțională & Muncă în echipă |
| 11 | Stan Felix | Fabrică | Medalie bronz | Excelență Funcțională & Muncă în echipă |
| 11 | Perjan George | Fabrică | Medalie bronz | Muncă în echipă |
| 11 | Bobirică Dorina | Fabrică | Medalie bronz | Excelență Funcțională & Muncă în echipă & Integrare |
| 11 | Buzdugan Nicoleta | Fabrică | Medalie bronz | Excelență Funcțională |
| 11 | Chiru Ionuț | Fabrică | Medalie bronz | Excelență Funcțională & Muncă în echipă |
| 11 | Ionescu Paraschiva | Fabrică | Medalie bronz | Excelență Funcțională & Muncă în echipă |
| 11 | Nicolae Cătălin | Logistică | Medalie bronz | Excelență Funcțională |
| 11 | Moca Ioan | Logistică | Medalie bronz | Excelență Funcțională |
| 11 | Nicola Sorin | Logistică | Medalie bronz | Excelență Funcțională |
| 11 | Pelaru Aurel | Logistică | Medalie bronz | Excelență Funcțională |
| 11 | Toporaș Cristina | Logistică | Medalie bronz | Excelență Funcțională |
| 11 | Gheorghe Silviu | Logistică | Medalie bronz | Excelență Funcțională |
| 11 | Constantin Rafael | Logistică | Medalie bronz | Excelență Funcțională |
| 11 | Niculăe George | Logistică | Medalie bronz | Excelență Funcțională |
| 11 | Nedelcu Viorica | Logistică | Medalie bronz | Excelență Funcțională |
| 11 | Pană Ilinca | Logistică Glina | Medalie bronz | Excelență Funcțională |
| 11 | Dana Mihaela Marilena | Logistică Glina | Medalie bronz | Excelență Funcțională |
| 11 | Sandu Mihaela | Logistică | Medalie bronz | Excelență Funcțională |
| 11 | Ioniță Ioan Cristian | Logistică | Medalie bronz | Excelență Funcțională |
| 11 | Grosu Augustin | Logistică | Medalie bronz | Excelență Funcțională |



Nou veniți



Fabrică

Stoicescu Elena 11/4/2008
Quality Controller
Ene Ionel 10/9/2008
Garbage Worker
Lixandru Constantin 11/1/2008
Încărcător descărcător
Crețu Ionuț 11/11/2008
Încărcător descărcător
Stan Ion 9/12/2008
Security Agent
Ghibu Ioana 9/1/2008
Ambalator manual
Surcel Anuța 9/5/2008
Ambalator manual
Petre Gica 9/16/2008
Ambalator manual
Tudose Livia 9/16/2008
Ambalator manual
Burtescu Liliana Păuna 9/22/2008
Ambalator manual
Groza Ramona Loredana 9/23/2008
Ambalator manual
Drăgoi Alina Mihaela 9/23/2008
Ambalator manual
Alexandru Mihaela 10/1/2008
Ambalator manual
Răducan Adriana 10/2/2008
Ambalator manual
Lican Mariana 10/3/2008
Ambalator manual
Zamfir Adriana 10/3/2008
Ambalator manual
Mititescu Ana Maria 10/3/2008
Ambalator manual
Marcu Nina 10/3/2008
Cleaning Worker
Ghioca Anișoara 10/3/2008
Ambalator manual
Focșa Steluța 10/3/2008
Ambalator manual
Chirîtescu Mariana 10/3/2008
Ambalator manual
Iosif Mariana 10/4/2008
Ambalator manual
Niculăe Lucica 10/4/2008
Ambalator manual
Buzdugan Alexandru 10/7/2008
KMG Operator
Aceleanu Ionuț 10/7/2008
PMO - Pellete
Bălan Ștefăniță Daniel 10/7/2008
KMG Operator
Aceleanu Nicușor 10/7/2008
PMO - Pellete
Răducan Emilia 10/7/2008
Seasoning Drum Worker
Filip Ioana 10/17/2008
Ambalator manual
Suhățeanu Elena 10/17/2008
Ambalator manual
Crăciun Magdalena 10/21/2008
Ambalator manual
Ghinea Violeta 10/21/2008
Ambalator manual
Vasilică Ruxanda 10/24/2008
Ambalator manual
Vasilică Claudia 10/24/2008
Ambalator manual
Anghel Robert Marian 11/7/2008
Case Sealing Worker
Mărgărit Domnița 11/21/2008
Ambalator manual

Vlăsceanu Vasilica 11/21/2008
Ambalator manual
Buică Gabriela 11/21/2008
Ambalator manual
Logistică
Ion Florin 9/12/2008
Încărcător descărcător
Prundeanu Mariana 9/12/2008
Muncitor bandă
Ionita Ioan Cristian 9/12/2008
Încărcător descărcător
Marin Stefan 10/1/2008
Încărcător descărcător
Dulceață Ionel 10/1/2008
Încărcător descărcător
Chipăruș Vasilica 10/1/2008
Cleaning Worker
Corcea George 10/1/2008
Încărcător descărcător
Ianoș Nicușor Adrian 10/1/2008
Încărcător descărcător
Chipăruș Petru Radu 10/1/2008
Încărcător descărcător
Niculăe George 10/2/2008
Încărcător descărcător
Șerbanescu Ionel 10/3/2008
Încărcător descărcător
Andrei Alexandru 10/7/2008
Încărcător descărcător
Gordian Stefan Silviu 10/7/2008
Încărcător descărcător
Militaru Vasile 10/14/2008
Încărcător descărcător
Ciupitu Doinița 10/14/2008
Muncitor bandă
Vișan Beti Georgiana 10/14/2008
Muncitor bandă
Bujor Mihai 10/14/2008
Încărcător descărcător
Nitu Valentin 10/14/2008
Încărcător descărcător
Țăruș Florin 10/14/2008
Încărcător descărcător
Radu Valentin 10/14/2008
Încărcător descărcător
Paun Marian 10/14/2008
Încărcător descărcător
Moga Mihai 10/21/2008
Încărcător descărcător
Capră Adrian 10/21/2008
Încărcător descărcător
Tituleasa George 10/23/2008
Încărcător descărcător
Brățileanu Ștefan Fred 10/27/2008
Încărcător descărcător
Cărciog Alexandru Ionuț 10/27/2008
Încărcător descărcător
Dumitru Aurelian Fănel 10/28/2008
Încărcător descărcător
Marcu Marian Iulian 10/29/2008
Încărcător descărcător
Rusa Mihaela 11/4/2008
Sortator manual
Mănescu Cristina 11/18/2008
Ambalator manual
Constantinescu Adrian 11/18/2008
Încărcător descărcător
Tudor Ciprian 9/16/2008
Computer Operator
Stroe Octavian 9/5/2008
Delivery Agent
Manea Andrei Florin 11/1/2008
Delivery Agent

Marin Angela 10/1/2008
Ambalator manual
Voinescu Mariana Ionela 10/7/2008
Ambalator manual
Isidor Elena Teodora 11/14/2008
Ambalator manual
Hanganu Otilia 11/14/2008
Cashier (Bacău)
Suciu Elisabeta 9/1/2008
Sortator manual (Cluj)
Teodosiu Victorița 9/15/2008
Ambalator manual (Constanța)
Teodosiu Adrian 9/15/2008
Încărcător descărcător (Constanța)
Imparatu Laura 9/15/2008
Computer Operator (Constanța)
Bărbașcu Florin Marian 10/20/2008
Încărcător descărcător (Constanța)
Gherasim Claudia Ramona 9/23/2008
Sortator manual (Timișoara)
Szoo Nita 10/1/2008
Sortator manual (Timișoara)
Ștefan Vasilică Andrei 10/27/2008
Încărcător descărcător (Timișoara)
Botu Romeo Daniel 10/28/2008
Încărcător descărcător (Timișoara)
Borțan Gabriela 11/5/2008
Sortator manual (Timișoara)

Vânzări

Neicov Ionel 9/1/2008
DTS Sales Supervisor
Proca Răzvan Ionuț 9/1/2008
DTS Sales Representative
Nicolae Mihai Adrian 9/1/2008
DTS Sales Supervisor
Manea Gabriela Liliana 9/1/2008
Merchandiser OT
Roman Vasile 9/5/2008
Delivery Agent
Echimov Gabriel Ciprian 9/9/2008
Delivery Agent
Gheorghes Mihai Arthur 9/11/2008
Delivery Agent
Dinu Mihaela 9/15/2008
GTM Sales Analyst
Bocică Rareș Lucian 9/16/2008
DTS Sales Representative
Chiriac Daniel 9/16/2008
DTS Sales Representative
Găleată Marian 9/22/2008
DTS Sales Supervisor
Miu Florin 9/23/2008
Delivery Agent
Lazăr Alina 9/25/2008
Merchandiser OT
Suciu-urziță Petru 10/1/2008
Merchandiser OT
Codilă Petru Mircea 10/1/2008
Area Sales Manager West
Minciu Mariana Mădălina 10/1/2008
Merchandiser OT
Fărcaș Raimond 10/7/2008
DTS Sales Representative
Costasi Costel 10/7/2008
Delivery Agent
Motoc Dumitru Cristinel 10/7/2008
DTS Sales Representative
Achim Mihai Aurel 10/10/2008
Delivery Agent
Tudor Eleonora 10/13/2008
DTS Sales Representative
Oprisoni Dorina 10/16/2008
Merchandiser OT

Ioniță Lăcrămioara 10/20/2008
Merchandiser OT
Vuin Deian 10/21/2008
Delivery Agent
Nica Eduard 10/21/2008
DTS Sales Representative
Bindac Ionel 10/27/2008
Merchandiser OT
Mitu Petrică 11/1/2008
Delivery Agent
Luncan Cosmina 11/1/2008
Merchandiser OT
Manolescu Florian 11/1/2008
DTS Sales Representative
Ursu Marius Daniel 11/3/2008
HORECA & Exports Manager
Corjuc Oana 11/3/2008
Merchandiser DTS
Iamandi Mihaela 11/3/2008
Merchandiser OT
Naie Mariana Roxana 11/6/2008
Merchandiser OT
Rău Dumitru Florentin 11/7/2008
Delivery Agent
Chetrușcă Lavinia 11/10/2008
Merchandiser OT
Focșăneanu Matei 11/10/2008
Sales Analyst
Hadar Elena Maria 11/11/2008
Merchandiser OT
Vochin Marian 11/11/2008
Delivery Agent
Moroșanu George Mirel 11/14/2008
Delivery Agent
Spătaru Emil Florin 11/14/2008
Merchandiser OT
Dragomir Constantin 11/14/2008
Merchandiser OT
Izsak Iuliu Andrei 11/17/2008
Delivery Agent
Moaleș Constantin 11/17/2008
Delivery Agent
Istrate Alin Mihail 11/17/2008
DTS Sales Representative
Lucaci Ion 11/17/2008
Delivery Agent
Curelariu Iuliana 11/20/2008
Merchandiser OT
Zahiu Ionuț Florin 11/24/2008
Merchandiser OT
Grădinaru Andreea Roxana 11/26/2008
Merchandiser OT
Mitru Daniel 11/24/2008
Delivery Agent

Marketing

Cocoșilă Mihai Laurentiu 9/1/2008
Warehousekeeper Assistant
Busuioc Alexandra 11/10/2008
Marketing Trainee

Purchasing (Aprovizionare)

Neacșu Mariana Roxana 10/1/2008
Purchasing Assistant
Ani Iulia Anca 10/15/2008
Buyer

Resurse Umane

Blejan Florinela 9/1/2008
C&B HR Trainee

Financiar

Velciu Mihaela Nicoleta 9/17/2008
Finance Assistant

Promovări



| Nr. | Nume | ACTUAL în departamentul/funcția | | PROMOVAT în departamentul/funcția | |
|-----|-----------------------------|---------------------------------|-----------------------------|-----------------------------------|---|
| 1 | Aurel Birlădeanu | Purchasing | Purchasing Assistant | Purchasing | Buyer |
| 2 | Bianca Tică | Financiar | Finance Assistant | Financiar | Jr. Operations Planning Analyst |
| 3 | Michalis Orfanoudakis | Financiar | Finance Manager România | Financiar | CFO East Balkans |
| 4 | Irina Olteanu | Financiar | Treasury Analyst | Financiar | Treasury Supervisor |
| 5 | Ștefan Sulea | IT | IT Manager România | IT | IT Manager East Balkans |
| 6 | Sanda Falcoș | Logistică | Gestionar | Logistică | Șef Depozit |
| 7 | Ionuț Adrian Chiru | Logistică | Încărcător-Descărcător | Logistică | Operator Snacks |
| 8 | Leonard Butacu | Logistică Bacău | Încărcător-Descărcător | Logistică | Delegat Bacău |
| 9 | Iancu Dulan | Fabrică | Agent de Pază | Logistică | Lucrător- Gestionar |
| 10 | Claudia Turcu | Fabrică | Quality Systems Manager | Fabrică | Quality and Environment Systems Manager |
| 11 | Miruna Goran | Fabrică | Production Planning Manager | Fabrică | Production Planning and Reporting Manager |
| 12 | Dragoș Enache | Fabrică | PC SET | Fabrică | FLM Producție |
| 13 | Ionel Iliș | Fabrică | Corn Mix Operator | Fabrică | Snack Operator |
| 14 | Elena Atanasoae | Fabrică | Ambalator Manual | Fabrică | Operator Ambalare |
| 15 | Ana Barbu | Fabrică | Ambalator Manual | Fabrică | Controlor Eficiență |
| 16 | Iunia Dragomir | Resurse Umane | HR Sales Assistant | Resurse Umane | HR Sales Executive |
| 17 | Iuliana Neumann | Resurse Umane | Sr. Payroll Analyst | Resurse Umane | HR Systems Coordinator |
| 18 | Anda Drilea | Resurse Umane | HR Manager România | Resurse Umane | HR Manager East Balkans |
| 19 | Dragoș Turcu | Vânzări | Key Account Vânzări | Vânzări | Senior Key Account Manager |
| 20 | Adriana Cosma | Vânzări | Jr. Key Account Manager | Vânzări | Key Account Manager |
| 21 | Dan Olteanu | Vânzări | Jr. Key Account Manager | Vânzări | OT Sales Supervisor |
| 22 | Ionuț Nițu | Vânzări | Sales Trainer | Vânzări | GTM Project Supervisor |
| 23 | Laura Olteanu | Vânzări | Sales Supervisor | Vânzări | Senior Sales Supervisor |
| 24 | Radu Ionica | Vânzări | DTS Sales Representative | Vânzări | Sales Supervisor |
| 25 | Catalin Petcu | Vânzări | DTS Sales Representative | Vânzări | Route Sales Representative Commando |
| 26 | Marius Ragabeja | Vânzări | OT Sales Representative | Vânzări | Jr. Key Account Manager |
| 27 | Ainur Mamut | Vânzări | Delegat | Vânzări | DTS Sales Representative |
| 28 | Mihai Chioseaua | Vânzări | OT Sales Representative | Vânzări | Junior OT Supervisor |
| 29 | Dan Chiriac | Vânzări | Delegat | Vânzări | DTS Sales Representative |
| 30 | Gabriel Titus Munteanu Dodu | Vânzări | DTS Sales Representative | Vânzări | Vânzări |
| 31 | Alexandru Ștefan | Vânzări | GTM Administrator | Vânzări | Sales Reporting Analyst |
| 32 | Florin Lupu | Vânzări | Delegat | Vânzări | DTS Sales Representative |
| 33 | Rareș Bocica | Vânzări | Delegat | Vânzări | DTS Sales Representative |



Programul **Recomandă potențiali angajați!**

- Ești angajat Star Foods?
- Cunoști o persoană potrivită cu organizația noastră care își dorește să lucreze la Star Foods?
- Vrei un bonus?

Mergi direct la țintă!



Oricare angajat Star Foods poate recomanda o persoană pentru angajare! Trebuie doar să completeze formularul aferent! Dacă Star Foods alege o persoană recomandată de tine, primești un bonus după 6 luni de la angajarea acesteia!

BONUS:

900 RON brut
(poziții manageriale)

500 RON brut
(poziții de specialist)

250 RON brut
(poziții de funcționar/
muncitor/ agent de vânzări)



| Luna | Numele | Funcția | Departament | Numele angajatului recomandat | Denumire poziție recomandată |
|---------|------------------------|------------------------|---------------------|-------------------------------|-------------------------------------|
| 09/2008 | Vincze Gheorghe | Lucrător Gestionar | Logistică Timișoara | Anita Cosmin | Front line/Poziții de funcționar |
| 09/2008 | Ene Virginia | Ambalator Manual | Logistică | Ciobanu Teodora | Front line/Poziții de funcționar |
| 09/2008 | Vlăsceanu Dorel Florin | Stivuitorist | Logistică | Vlăsceanu Florin | Front line/Poziții de funcționar |
| 10/2008 | Felician Costin Flaviu | Supervizor Vânzări DTS | Vânzări | Cozac Flaviu | Poziții de Specialist (Nivel 2 – 5) |
| 11/2008 | Hosszu Violeta | Ambalator Manual | Logistică Bacău | Bălan Vasile | Front line/Poziții de funcționar |



Vise împlinite



Răzvan & Steluța Scornea

11 octombrie 2008 – o zi de toamnă cu urme de vară târzie, o zi de sâmbătă ca oricare alta pentru cei mai mulți dintre locuitorii planetei, dar care pentru noi va avea întotdeauna o semnificație aparte, ziua nunții noastre.

A fost o zi neașteptat de caldă pentru această perioadă a anului... se părea că însăși natura a oprit toamna din drumul său către iarnă, dăruindu-ne o zi superbă de vară târzie. Radiografic, datinile și-au urmat cursul: cununia civilă a avut loc la Oficiul de Stare Civilă Sector 5, cununia religioasă la Biserica Sf. Ciprian, iar petrecerea la restaurantul "Pui de Urs".

Răzvan Scornea, Product Supply Assistant

Dorin & Carmen Ștefănescu

Evenimentul a avut loc într-o superbă zi de toamnă, pe data de 11 octombrie, când, după 5 ani de prietenie, ne-am decis să ne unim destinele.

Putem spune că a fost cea mai fericită zi din viața noastră, având în vedere că am avut lângă noi persoanele alături de care ne face plăcere să ne petrecem timpul: familia, prietenii și colegii. Am avut parte de vreme excelentă, care ne-a permis să immortalizăm momentul în mijlocul naturii, în parc, exact așa cum ne plănuiam cu ceva vreme în urmă.



Dorin Ștefănescu (Packaging Technician Supervisor) și Ștefănescu (Stroinea) Carmen-Elena (Operator Mașini Ambalare)

Steluțele noastre



Eu sunt Alexia Dumitrana și am 2 ani și 7 luni. Sunt prințesa familiei Dumitrana. Toată lumea spune că semăn cu tati, însă eu am caracterul mamei. Știu deja mai multe poezii și chiar și câteva cântecele. Încă nu merg la grădiniță - spre bucuria lui Buni, care are grijă de mine, zi de zi.

Bună, eu sunt Elena și îmi face plăcere să o prezint pe surioara mea mai mică, Ștefania Olarul. Ne despart 2 ani, însă stăm împreună tot timpul. Pentru că îmi place foarte mult să cânt, în fiecare zi îi cânt surorii mele mai mici melodii mele preferate. Cel mai mult îmi place Andra și visez să ajung o mare cântăreață, așa cum e ea. Vă aștept la concertele!



Eu sunt Andrei-Nicolae Cublesan și am venit pe lume pe 18 septembrie 2008, cu 3,200 kg și 52 cm! Mama Afro și tata Remus mă iubesc foarte mult, pentru că sunt îngherașul lor frumos și cuminte. Nu plâng decât atunci când mi-e foame sau mă supără burtica! Și încă ceva...: abia aștept să cresc mare să le spun ce acum nu pot spune (că-i iubesc mult)!



Bună!
Mă numesc Ilinca Munteanu-Dodu și am 1 an și ...ceva (femeile nu-și spun vârsta). Sunt o persoană foarte veselă, jucăușă și iubitoare. De curând, am început să „vorbesc”, dar adulții ăștia nu sunt capabili să înțeleagă ce spun. Acum exersează cuvinte și expresii noi. Când o să reușesc să spun „Star Foods”, vă anunț.



O clipă în Europa

Episodul 1:

Am fost întrebat de un prieten mai hâtru: „De ce vreți să vizitați atâtea locuri într-o singură călătorie? În viitor nu veți mai avea ce vizita...” Chiar, de ce? am replicat retoric. Nu vroiam să-i răspund acum. Cu un surâs, i-am spus că îi voi răspunde la această întrebare după ce se va fi încheiat această călătorie.

Aurel Bârlădeanu, Buyer

„Călătoria de o mie de mile începe cu un pas” (Lao Tse)

O vacanță planificată cu un an în urmă. O călătorie așteptată și trăită cu entuziasm și nerăbdare. 7000 km parcurși, 21 de zile, alternând altitudini de la 0 m la 3842 m, de la 29 la -15° C, de la rigurozitatea germană, prin farmecul și istoria orașelor și castelelor franceze, către crestele Alpilor Francezi, Elvețieni și Austrieci.

Vreme de septembrie, 2008. Zi de sfârșit de săptămână, dimineața. Pornim la drum, încrezători și convinși că va fi o vacanță de neuitat. Aventura începe imediat, pe drumurile patriei. Dar asta e o altă poveste. Alegem să mergem pe Valea Oltului, la Mănăstirea Cozia. După o scurtă oprire la sfântul lăcaș, pornim din nou la drum, cu gândul să ajungem cât mai repede în vama româno-ungară.

În oglinda retrovizoare se întrezărește încă înscrisul *customs*. O melodie românească se aude încet la radio... ne vom întoarce; acum ne gândim doar la ce va urma – avem de dus la bun sfârșit un vis, acela de a parcurge Munții Alpi de la un capăt la altul, nu înainte de a vizita Parisul, Valea Loarei și Coasta de Azur.

Prima destinație este, însă, Münchenul, capitala Bavariei, orașul ce găzduiește festivalul faimos în toată lumea, Ocktoberfest. Fondat de către Duke Henry Leul în 1158, reședința dinastiei Wittelsbach timp de secole, Münchenul îmbină armonios arhitectura gotică, renașcentistă, barocă și neoclasică. Vizităm timp de două zile superbul oraș bavarez, admirăm Marienplatz (numită după o coloană ce se găsește în centrul său) – piața centrală a Münchenului, locul turnirurilor și festivalurilor din Evul Mediu, astăzi vizitată de milioane de turiști; catedrala Frauenkirche – sec. XV (Catedrala Doamnei Noastre), vizităm Allianz Arena, cel mai modern stadion din lume, arena celui mai titrat club de fotbal german, Bayern

München. O plimbare după-amiază prin Olympiapark, parcul sportiv construit pentru găzduirea celei de a XX-a ediție a Jocurilor Olimpice de Vară, desfășurate în 1972. O oază de liniște și relaxare, cu o suprafață de câțiva km pătrați, parcul continuă să găzduiască diverse evenimente sportive, culturale, sociale sau religioase.

Timpul se scurge și ne vedem nevoiți, cu o undă de regret, să ne luăm la revedere de la „capitala secretă a Germaniei” și ne îndreptăm spre Paris, via Stuttgart. Sute de kilometri pe Autobahn, fără limită de viteză, dar cu reguli clare și respectate de toată lumea. Se spune că, dacă vrei măcar o dată în viață să simți adevărata plăcere de a conduce, trebuie să vizitezi Germania.

Acordurile muzicii germane, sunetul halbelor de bere din piețele Münchenului, veselia și buna dispoziție a bavarezilor ne sunt încă proaspete în minte... un indicator ne urează bun venit... France.

Va urma

Mereu prieteni

Mă cheamă Bella,
Am 8 anișori, sunt foarte jucăușă,
Latru doar când mă bucur,
Și mușc, doar dintr-un OS.
Oricine se joacă cu mine,
Este prietenul meu.

Mihaela Moisoiu
(Jr. OT Supervisor)

Ea este Cora, caniche-ul de 8 ani și jumătate al Diane Grigorescu. Când vrea ea este cuminte iar asta se întâmplă destul de rar pentru că e un câine cu foarte multă personalitate. E răsfățata familiei și cel mai mult îi plac dulciurile și să doarmă în pat pe locul stăpânei.

Diana Grigorescu (Jr. OT Supervisor)



Noi

**Chipsurile Lay's sunt singurele
chipsuri pregătite în România
și cu ulei de floarea soarelui**

Lay's este acum mai bun pentru noi și consumatori:

- ✓ 100% cartofi naturali
- ✓ cu 30% mai puține grăsimi saturate
- ✓ cu 25% mai puțină sare
- ✓ fără conservanți și coloranți artificiali

**Nu există chipsuri mai bune decât
Lay's pentru tine și cei dragi!**





MAI BUN PENTRU TINE!

**Suport impresionant
pentru relansare:**

- ✓ Campanie TV de impact
- ✓ Standuri prepack
- ✓ Box displays
- ✓ Headere
- ✓ Postere
- ✓ Sales presenters
- ✓ Plasări speciale

**Lay's 0% sare
Inovație absolută!**



**Singurele chipsuri
și fără E-uri și fără sare!**





Interviu cu

Antonis Georgountzos

Plant Manager



Antonis, în acest an, Departamentul Plant (Fabrica) a obținut foarte multe rezultate. Care au fost acestea și cum le-ați obținut?

Da, într-adevăr, am înregistrat câteva rezultate de succes în acest an.

■ Începând cu Securitatea și Sănătatea, am realizat 24.4 puncte la auditul ERP (Employee Risk Protection – Protejarea Angajaților împotriva Riscurilor) – față de 15 puncte stabilite ca obiectiv sau 22 puncte scorul mediu obținut de fabricile PepsiCo pe Regiunea EMEA, realizat pentru auditul de bază – primul audit. De asemenea, scorul de 52,8 puncte realizat la verificarea modului în care sunt aplicate și respectate Standardele de Prevenire a Accidentelor (RMS – Risk Management Standard) – față de 50 puncte stabilite ca obiectiv sau 49 puncte scorul mediu al fabricilor din regiune obținut la primul audit. Numărul redus de accidente pe acest an (4) și numărul ridicat de raportări ale incidentelor near-miss (92) sunt dovada unei îmbunătățiri importante în această arie.

■ În ceea ce privește Siguranța Ali-

mentului (Food Safety) ne-am alăturat fabricilor care fac parte din clubul „+800 Club” (fabricile care au realizat rezultate excelente la auditul AIB). Acest scor de +800 puncte realizat la ultimul audit neanunțat, a însemnat cea mai importantă îmbunătățire în ceea ce privește siguranța alimentului din ultimii 3 ani (fabrica din București a realizat acest scor în mai puțini ani decât alte fabrici).

■ Am demonstrat îmbunătățire continuă de-a lungul ultimilor ani, și în privința Sistemelor de Calitate, realizând în acest an un scor de 800 puncte la IPS Generic (Sistemul General de Management al Calității – similar ISO 9001- care de asemenea, a fost audit neanunțat) și 855 la IPS Laborator (Sistemul de Management al Calității în Laborator)

■ Am contribuit la asigurarea cererii din piață în proporție de peste 95% (Service to Sales) în timp ce am

reduc o parte din costurile noastre cum ar fi, remarcabila îmbunătățire a PC Theoretical Yield Ratio de la mai puțin de 69% la peste 81% în 2008.

■ Din punct de vedere al proiectelor de Sustenabilitate, am realizat reduceri cu 16% la consumul de apă (pe kg de produs finit) față de anul trecut (obiectivul fiind o reducere de 50 % până în 2015).

■ De asemenea, trebuie să menționăm rezultatele OHS (Sondajul de Opinie al Angajatului). La sondajul local OHS din 2008 am pus accent pe oportunitățile care au rezultat din răspunsurile la OHS 2006. Am înregistrat îmbunătățiri de +12% în ceea ce privește Angajamentul; +15% la Compensații și Beneficii; +16% la Calitatea Managerului; +17% la Satisfacția Generală; +25% la Recompensă și Recunoaștere; +31% la Mediul de lucru; +33% la Împuternicire și +46% la Comuni-





**„Toate aceste rezultate
sunt consecința reală
a implicării și angajamentului echipei.”**

care. Aceste rezultate sunt o confirmare a programelor noastre lunare în ceea ce privește Întâlnirile pentru Analizarea Performanței și comunicărilor periodice în cadrul meseilor rotunde cu angajații din Prima Linie (Front Line Employees).

Toate aceste rezultate sunt consecința reală a implicării și angajamentului echipei. Am revizuit capabilitatea organizației noastre, ne-am concentrat pe dezvoltarea echipelor, am investit în instruire și îndrumare (coaching), am împuternicit angajații și trebuie să mărturisesc că, pentru mulți, rezultatele au fost excepționale.

În urmă cu câteva luni, tu și echipa ta ați revizuit Viziunea Operațiunilor. Care este această viziune și ce înseamnă? De ce Operațiunile au nevoie de Viziune și de ce această viziune este relevantă pentru noi?

Da, noua noastră echipă are nevoie de o nouă viziune care să inspire și

după mai multe ședințe de brainstorming și de dezbateri intense pe baza planului nostru de acțiune CIC, viziunea noastră „s-a născut” – „Să câștigăm încrederea, implicarea și respectul colegilor, partenerilor și consumatorilor noștri prin efortul nostru de a fi astăzi mai buni ca ieri”. Ea reflectă dorința noastră de îmbunătățire continuă și de a furniza rezultate.

Ce ne poți spune despre anul viitor? Care sunt prioritățile și ce schimbări vor avea loc în Fabrică?

Într-o mare măsură, aria de producție va fi de nerecunoscut anul viitor! Am început acest an îmbunătățind foarte multe arii din producție ca: aerul condiționat, ventilația, lumina naturală, vestiarele, sala de fumat și anul viitor vom continua să finalizăm cele mai importante schimbări în aria de producție. Avem trei proiecte importante (deja aprobate și inițiate): instalarea unei linii de ambalare

re (on-line Packaging) pentru zona de snacks (o linie de ambalare similară cu cea de la PC), schimbarea semnificației a zonei de ambalare prin îmbunătățirea capacității, tehnologiei și ergonomiei locurilor de muncă.

Și o întrebare personală. Cum este Antonis omul, tatăl și soțul? Cum este Antonis managerul?

Ca persoană, sunt poate prea perfecționist și, de asemenea, prea ferm și sever cu mine însumi și prin urmare cu mediul meu apropiat. Cu toate acestea apreciez simțul umorului (și în special umorul englezesc sau chiar umorul „negru”)! Ca tată, sunt prea îngăduitor și foarte tandru cu fetița mea Eleftheria și ori de câte ori îmi petrec timpul cu ea redevin și eu copil! Ca soț sunt conciliant și generos cu soția mea Maria și încerc să mă recompensez ori de câte ori este posibil atunci când ajung destul de târziu acasă, după o zi de lucru! A fost o decizie dificilă pentru ea să părăsească Grecia atât din punct de vedere personal cât și profesional și să mi se alăture și categoric merită recunoașterea mea și sper că primește recunoștința mea de cele mai multe ori. Ca manager, consider că sunt rațional și consistent și permanent încurajez inițiativele și împuternicirea. Sunt, de asemenea, deschis și conciliant, dar câteodată sever atunci când aștept răspunsuri raționale și nu primesc.

Ce ai vrea să transmiți echipei cu care lucrezi?

Aș vrea să spun că am început cu toții o călătorie lungă și vedem deja rezultatele - și asta este realitatea atunci când fiecare din echipă are cea mai bună contribuție. Și aș vrea să le menționez pe Carmina și Claudia și echipele lor în ceea ce privește „protejarea afacerii noastre”, pe Miruna, Anca și Cornel și echipele lor pentru „desfășurarea afacerii noastre” și Dorin pentru „creșterea afacerii noastre”.



„Prețuiesc foarte mult MUNCA ÎN ECHIPĂ”



Interviu cu Javier Garicano, National OT Manager

Cine este Javier Garicano?

M-am născut în Charleston, Carolina de Sud, SUA, deoarece tatăl meu era detașat acolo cu serviciul, iar după un an ne-am întors în Madrid. Am o diplomă în Drept și un Masterat în Marketing și Managementul Vânzărilor.

Am lucrat timp de 5 ani la Colgate Palmolive, unde am acumulat experiență în Marketing, Trade Marketing și Vânzări. Am început să lucrez în PepsiCo Barcelona acum 3 ani, poziția mea anterioară a fost cea de Național Key Account Manager.

Ce te-a făcut să iei decizia de a prelua poziția de OT Manager în România?

Întotdeauna m-a atras idea de a lucra pentru o perioadă de timp într-o

imaginea mea despre această țară este aceea a unei țări frumoase, cu o dezvoltare puternică și cu oameni muncitori și foarte dedicați.

Ce te-a făcut să alegi o carieră în Vânzări?

Încă de pe vremea când eram copil m-au atras vânzările, am urmărit îndeaproape cariera tatălui meu (mare parte din cariera sa a lucrat în Vânzări). Când am început efectiv să lucrez în vânzări, am realizat că acesta este drumul pe care îmi doresc să-l urmez în viața mea profesională; îmi place negocierea, îmi place să lucrez în echipă și îmi plac provocările zilnice ale acestui job.

Ai un citat preferat sau un model după care te ghidezi?

Modelul după care mă ghidez este tatăl meu, pentru că am găsit în el acea combinație între valorile profesionale și cele umane care i-au dezvoltat capacitățile de leadership. Este o combinație care s-a dovedit a fi de succes.

Povestește-ne câte ceva despre familia ta.

Întotdeauna îmi face plăcere să vorbesc despre familia mea (zâmbește) ...numele soției mele este Esther,

suntem căsătoriți de 5 ani și avem 3 copii: cel mai mare, Rocio are 4 ani, Javier cel mijlociu are 2 ani iar Gabriela, fetița mea, are 2 săptămâni. Am 4 frați iar pentru mine familia reprezintă cea mai importantă parte din viața mea.

Care au fost primele tale impresii despre Star Foods România?

La prima mea vizită de piață în București, am fost plăcut impresionat de prezența produselor noastre în magazine. În ceea ce privește compania, până acum am întâlnit mult profesionalism la toate nivelele și cred că angajații sunt dedicați companiei.

Ce părere ai despre noile începuturi?

Pentru mine prima impresie este foarte importantă, iar prima mea impresie când am venit la Star Foods a fost una foarte pozitivă, am avut parte de o primire foarte călduroasă, oamenii au fost foarte prietenoși și atenți și m-au făcut să mă simt bine-venit, m-au făcut să mă simt ca acasă. Atât eu cât și soția mea suntem conștienți că fiecare nou început este dificil, dar amândoi venim cu încredere, cu o atitudine pozitivă și cu speranțe mari și cred că acest lucru ne va aju-

„Îmi place negocierea, îmi place să lucrez în echipă și îmi plac provocările zilnice ale acestui job.”

altă țară, atât ca experiență profesională cât și ca experiență personală, pentru familia mea și pentru mine. Decizia de a veni în România a venit ca răspuns la această dorință, iar

„Pentru mine, familia reprezintă cea mai importantă parte din viața mea.”



„O dată pe an, de obicei în perioada Crăciunului, toată familia mea se reunește și plecăm împreună într-o excursie. Anul trecut am fost în sudul Spaniei și am fost în total 36 de persoane: bunica mea, părinții, frații, copiii, unchii și verișorii mei. A fost minunat să-i revăd pe toți laolaltă și să mă relaxez în acea atmosferă de armonie și este un moment al anului pe care îl aștept cu mare plăcere.”



ta să trecem peste toate dificultățile unui nou început, să ne adaptăm și să ne simțim bine în România.

În ce mod cultura spaniolă este similară celei românești?

Deși nu sunt încă un cunoscător al culturii românești, cred că datorită faptului că suntem popoare de origine latină, avem multe puncte în comun. Am convingerea că, în timp, voi descoperi multe astfel de puncte comune.

Dacă ar fi să ți se acorde o putere deosebită sau un talent magic, care ar fi acesta?

Este foarte greu să alegi un singur talent sau abilitate, dar cred că este foarte importantă capacitatea de a inspira entuziasm celorlalți. O echipă entuziastă este capabilă de orice.

Care este romanul tău preferat? *Stâlpii Pământului de Ken Follet.*

Ce este „succesul”?

Pentru mine succesul înseamnă să-ți atingi toate obiectivele personale. Fiecare persoană are obiective diferite însă ceea ce ne dorim cu toții este să le vedem realizate. După părerea mea, aceasta reprezintă succesul.

Care sunt trăsăturile cheie ale unei echipe de succes?

Pentru ca o echipă să aibă succes trebuie să fie în primul rând motivată, fiecare membru al echipei să-și cunoască responsabilitățile, să fie bine pregătiți și fiecare să pună mai presus realizările și obiectivele echipei decât pe cele personale, iar relațiile între membrii echipei să se bazeze pe respect reciproc.

Cum arată o săptămână de vacanță perfectă?

O dată pe an, de obicei în perioada Crăciunului, toată familia mea se reunește și plecăm împreună într-o excursie. Anul trecut am fost în sudul Spaniei și am fost în total 36 de persoane: bunica mea, părinții, frații, copiii, unchii și verișorii mei. A fost minunat să-i revăd pe toți laolaltă și să mă relaxez în acea atmosferă de armonie și este un moment al anului pe care îl aștept cu mare plăcere.

Ai putea să ne împărtășești o întâmplare amuzantă din viața ta?

După ce mi-am terminat studiile, m-am decis să petrec un an în Orlando, SUA, să învăț limba engleză; am început să lucrez ca și ospătar într-un

restaurant medieval și purtam pălărie și pantaloni medievali...vă puteți imagina cum arătam (*râde*).

Care sunt așteptările tale de la noua ta echipă?

Așa cum am mai spus, prețuiesc foarte mult munca în echipă, iar dorința mea este ca împreună să ne implicăm în dezvoltarea business-ului cu profesionalism și încredere și astfel să ajungem la rezultatele scontate.

Ai putea să le adresezi câteva cuvinte?

Dacă în general este important să învățăm unii de la ceilalți, în cazul meu este și mai important, mai ales că sunt într-o altă țară, cu stil de lucru diferit, cu clienți și consumatori diferiți. Sunt convins că echipa mea va fi alături de mine, iar eu le voi pune la dispoziție experiența și pregătirea de care dispun, și astfel, învățând unii de la alții, vom reuși să fim foarte buni fiecare în ceea ce facem.

În final, aș dori să-i mulțumesc Managerului nostru General, Sotiris Yannopoulos pentru tot sprijinul pe care mi l-a acordat pentru o integrare cât mai ușoară, atât în cadrul companiei Star Foods, cât și în București.



Vorba lui Star ★ Vrem să știți



Prima promoție națională Lay's din Republica Moldova

În urma promoției „Lay's te conduce spre câștig”, desfășurată în perioada 1 mai – 31 iulie 2008, Lay's a „condus către câștig” 20 de consumatori din Republica Moldova care au primit câte un DVD player, marca Samsung. Marele premiu, un automobil marca Opel Astra, a fost câș-

tigat de către Roman Cerniega, un tânăr de 19 ani din orașul Cahul.

Campioana promoției Lay's este echipa din Republica Moldova, care a depășit obiectivele de vânzări cu 16%.

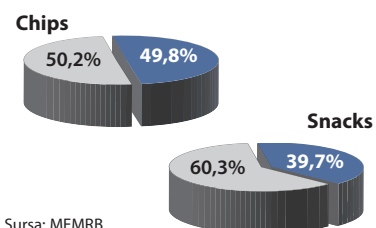
Felicitări tuturor!

Anca Dumitrescu
Assistant Brand Manager

Indicatori de performanță Star Foods



| | Cota de piață | |
|-------------|---------------|--------|
| | Chips | Snacks |
| Star Foods | 49,8% | 39,7% |
| Competitori | 50,2% | 60,3% |



Sursa: MEMRB
PepsiCo Confidențial.
Exclusiv pentru uz intern.



StarNet

Portalul **StarNet** a fost înființat ca o inițiativă OHS pe baza feedback-ului vostru din cadrul focus grupurilor organizate în 2007. **StarNet** a reușit să ajute la eficientizarea comunicării și la sporirea accesibilității informației. Acest aspect a fost certificat prin feedbackul obținut de la aceia care au completat sondajul de opinie valabil pe portal încă de la lansare. Tot pe baza sugestiilor voastre portalul a continuat să se îmbunătățească punând la dispoziție o paletă largă de informații legate de organizație și nu numai. Pe prima pagină aveți la dispoziție noutăți despre ultimele evenimente din București, despre starea vremii ca și cursul BNR și valoarea acțiunilor PepsiCo.

StarNet este disponibil și pentru colegii din departamentul Operațiuni. Două calculatoare au fost instalate la Logistică și la Producție în București, oferind posibilitatea tuturor angajaților din aceste departamente să utilizeze portalul.

Antonia Iordache, OMD Executive

Organigrama Business Planning



Programul „Bursele ExCEL” încurajează și susține educația postliceală a copiilor angajaților PepsiCo. Bursele sunt acordate la nivel global, oferind posibilitatea de a studia în cadrul colegiilor și universităților pe o perioadă de studii de patru-cinci ani și, de asemenea, în cadrul colegiilor și școlilor de arte și meserii pe o perioadă de doi-trei ani. Studenții vor putea merge la școală în orice țară. Acest program de burse

este administrat de către Serviciul de Management al Burselor, un program al „Burse Școlare America”.

Cei interesați pot intra pe link-ul de mai sus pentru a primi mai multe detalii și instrucțiuni legate de procesul de aplicare, pentru a putea eventual completa formularul electronic. **Aplicațiile sunt primite până la 31 ianuarie 2009.** Pentru mai multe detalii nu ezitați să contactați departamentul HR.

Aplicațiile pentru 2009 ExCEL Scholarship Program pentru copiii angajaților pot fi trimise la: www.scholarshipamerica.org/pepsico

Abrevieri în PepsiCo

BEST PRACTICES (Bune practici) = Proceduri stabilite sau procese cunoscute care au maximizat performanța la nivelul PepsiCo.

CALL = Vizită de vânzări (ex. Vizita unui agent într-un magazin).

FPR (Focal Point Review) = Întâlnirea anuală de revizuire a performanței, întâlnire care are loc între angajat și manager.

SOM (Share of Market) = Cota de piață – procentul din total industrie sau categorie de vânzări al unui anumit tip de produs sau brand.

PET (polyethylene terephthalate) = Material obținut din rășină naturală, utilizat la fabricarea sticlelor de plastic.





Crăciunul în lume

Flori Blejan (HR Compensation and Benefits Trainee)

Crăciunul în SPANIA



**Feliz
Navidad!**



Sărbătorirea Concepției Imaculate pe 8 decembrie reprezintă începerea oficială a sezonului de Crăciun, printr-o ceremonie numită Dansul celor Șase ce are loc în cadrul catedralei gotice din Sevilla. Ajunul Crăciunului este cunoscut ca Noaptea Sfântă, moment în care membrii familiei se reunesc și sărbătoresc în jurul Scenei Nativității (Nativity Scenes) prezentă în fiecare casă.

Magii sunt venerați în special în Spania, unde se spune că în fiecare an ei călătoresc prin țară, urmând ruta lor din Noaptea Sfântă către Bethlehem.

Copiii își umplu ghetuțele cu paie, morcovi și orz și le așează la geam pentru cei 3 magi. Preferatul lor este Balthazar, cel care vine călare pe un măgar și despre care se spune că aduce cadourile.

Crăciunul în GRECIA



Pentru membrii Bisericii Ortodoxe Răsăritene, cum sunt majoritatea Grecilor Creștini, Crăciunul este a doua sărbătoare ca importanță, după Paște. În ajunul Crăciunului, copiii obișnuiesc să meargă din casă în casă cântând Kalanda, un echivalent al colindelor. Cântecul este acompaniat de instrumente ca trianțul și toba. Micii colindători sunt recompensați cu dulciuri și fructe uscate. Bradul de Crăciun nu este des întâlnit în casele gre-

**Kala
Xristougenna!**



cilor, acesta fiind înlocuit cu un bol adânc de lemn suspendat, de care se atârna o cruce și o ramură de busuioc proaspăt. O dată pe zi, un membru al familiei, de obicei mama, afundă crucea și busuiocul în apă sfințită și stropește cu aceasta toate încăperile din casă.

În România, una dintre tradițiile Crăciunului este reprezentată de mersul copiilor la colindat din casă în casă cu o stea manufacturată din hârtie ori lemn. Cele mai populare colinde sunt Steaua, Trei Păstori și Moș Crăciun. Primii care merg la colindat sunt copiii, apoi adolescenții și după lăsarea nopții li se alătură și adulții. Colindătorii sunt răsplătiți cu mere, nuci, cozonaci și bani ca recompensă pentru efortul lor.

Masa de Crăciun este bogată și compusă din mai multe feluri de mâncare preparate din porc.

Crăciunul în ROMÂNIA



Mâncarea tradițională de Crăciun este reprezentată de sarmale. Sarmalele, foi de varză murată umplute cu un amestec de carne de porc, vită, orez și condimente, se fierb timp de mai multe ore, iar apoi sunt servite cu mămăligă, vin roșu sau țuică.

Prăjitura tradițională este cozonacul, un fel de pâine dulce cu nuci și stafide.

Întreaga familie – copii, părinți, bunici, unchi, veri – se strâng în jurul mesei pentru a sărbători Nașterea Domnului.





Cei mai buni lideri ai Americii: **INDRA NOOYI** Președinte Executiv PepsiCo



A cântat la chitară într-o formație rock compusă numai din fete în orașul natal Madras, India. A fost jucătoare de cricket în colegiu (echivalentul facultății). A cântat karaoke la adunările corporației. Astăzi, Indra Nooyi conduce peste 185.000 de angajați în aproape 200 de țări, ca Președinte Executiv PepsiCo. Și încă mai urcă pe scenă la evenimentele companiei.

Nooyi s-a mutat în Statele Unite în 1978, la vârsta de 23 de ani, pentru a urma cursurile MBA la Yale, unde a lucrat ca recepționistă – optând pentru schimbul de noapte, pentru că se plătea cu 59 de cenți mai mult pe oră. Părinții săi i-au spus că nu este în toate mințile și că ar fi trebuit să rămână în India și să se căsătorească. „*Întotdeauna am simțit acest impuls, această dorință, această pasiune de a mă stabili în Statele Unite*“, unde acum este căsătorită și are două fiice.

Un CEO căruia îi pasă. Deși a crescut practicând cricket-ul, a devenit expertă în statisticile celor de la New York Yankees și în ceea ce privește munca în echipă a celor de la Chicago Bulls. Nooyi este un maestru al substanței, cunoscând în detaliu liniile de producție ale PepsiCo și sistemele financiare. Fostul Președinte Executiv Reinemund, acum Decan al Școlii

de Afaceri Wake Forest University, a subliniat, de asemenea, că „*este o persoană căreia îi pasă cu adevărat de ceilalți și poate să relaționeze cu oamenii, de la sala de ședințe până la prima linie*“.

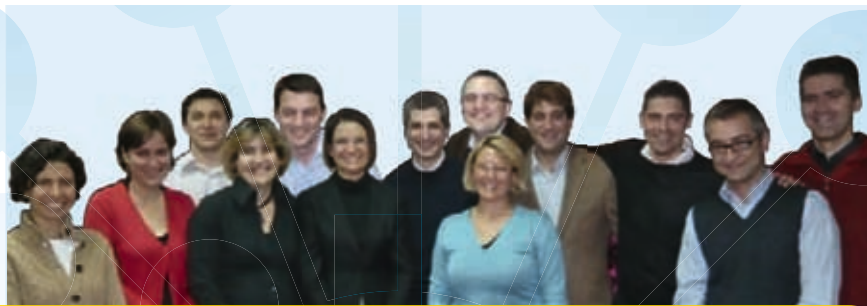
Ca CEO, a continuat să își urmeze viziunea sa neobișnuită și extrem de ambițioasă de a reinventa PepsiCo. Încearcă să ducă această companie de la *snack food* către *healthy food* (alimente sănătoase), de la băuturi pe bază de cofeină către sucuri de fructe și de la accentul pus pe valoarea acțiunilor către inițiativa sustenabilă. Nooyi încearcă să meargă mai departe de schimbul istoric profit-oameni. Cuprins în credința sa – „*Performanța cu scop*“ – dorește să îi ofere Wall Street-ului ceea ce dorește, dar în același timp, și planetei ceea ce are nevoie. „*Încercăm să aducem împreună ceea ce este benefic pentru afacere cu ceea ce este benefic planetei*“, explică Nooyi.

Însă, presupunând că Indra Nooyi continuă să combine performanța cu scopul la PepsiCo, o chemare chiar mai mare pare să apară la orizont. „*După PepsiCo, vreau să mă îndrept către Washington. Vreau să dau ceva înapoi*“, explică aceasta.

Pentru toate acestea, Indra Nooyi rămâne profund umană. A spus într-un interviu pentru BBC, în martie, că își sună mama de două ori pe zi. „*La sfârșitul zilei, nu trebuie să uiți că ești o persoană, nu trebuie să uiți că ești mamă, soție, fiică*.“ După ce ziua de muncă s-a încheiat, „*ceea ce îți rămâne sunt familia, prietenii și credința*“.

Articol scris de către Michael Useem, Director al Centrului pentru Leadership și Management al Schimbării la Wharton School, University of Pennsylvania.

Postat pe 19 noiembrie 2008, pe site-ul www.usnews.com.



Noua Divizie Europeană a PepsiCo

Începând cu data de 1 ianuarie 2009, regiunile Europa și UK se vor reuni în mod formal pentru a forma o importantă Divizie geografică a PepsiCo.

Aceste schimbări majore au ca scop poziționarea afacerii noastre în Europa pentru o creștere continuă, în ciuda unui mediu de afaceri dificil și plin de provocări. Este important să fim organizați eficient ca să putem înfrunta aceste provocări în timp ce urmărim oportunitățile pentru dezvoltarea categoriilor de produse cât și pentru dezvoltarea geografică. Noua structură a Diviziei Europene pe care o anunțăm ne va ajuta să ne concentrăm mai puternic asupra acestor priorități, facilitând o structură organizațională adaptabilă, viteză sporită în luarea deciziilor și concentrare asupra obiectivelor critice pe care le avem în fața noastră.

Noua Divizie Europeană va cuprinde toate piețele din regiunile Europa și UK în formula existentă. În plus, acoperirea geografică extinsă va include și afacerea din Turcia, snaks și băuturi, precum și grupul din Asia centrală care include în principal Kazakhstan, Turkmenistan și Uzbekistan. Ambele grupuri se vor transfera din actuala regiune SAMEA, începând cu 1 ianuarie.

Afacerile care constituie noua noastră Divizie vor fi organizate în 6 Regiuni, fiecare cu un leader regional care îmi va raporta direct:

1 UK/IRLANDA (UK/Ireland) – Marea Britanie și Irlanda se vor integra în structura Europeană, îndeplinind un rol important ca piață de importanță centrală și ca un centru de excelență care poate împărtăși și transfera inițiative și modele de bună practică către celelalte piețe din noua Divizie.

Așa cum a fost anunțat deja, Salman Amin, Președinte al PepsiCo UK/Ireland, va continua să conducă această regiune cu schimbarea liniei de raportare către mine.

2 EUROPA DE EST (East Europe) – această Regiune va include companiile snaks din Estul Europei, afacerea de băuturi din Rusia și responsabilitatea dezvoltării unei platforme de sucuri pentru Europa de Est.

Ramon Laguarta va fi numit ca leader al acestei structuri nou create.

3 EUROPA DE VEST (West Europe) – piețele dezvoltate din Europa continentală cum ar fi Franța, Italia, Germania, Olanda și Belgia vor fi unite într-un grup “power-of-one” și vor reflecta multe puncte comune în ceea ce privește tipul și profilul consumatorilor.

Această Regiune nou creată va fi condusă de Charles Bouaziz.

4 EUROPA DE SUD-EST (South East Europe) – se va crea prin alăturarea unor piețe în plină dezvoltare cum ar fi Turcia, Grecia, România, Bulgaria, Serbia și Israel care au multe puncte comune în ceea ce privește consumatorii și sistemele “go-to-market”.

În acest grup vom beneficia de capacitățile demonstrate de compania din Turcia, cu Umran Beba preluând conducerea acestei regiuni.

5 IBERIA (Iberia) – afacerea din Iberia are un nivel ridicat de autosuficiență și în consecință va raporta direct Diviziei pentru a recunoaște dimensiunile și importanța ei ca și piață de referință.

Xavi Orriols va continua să conducă afacerea în Iberia dar își va schimba linia de raportare către echipa managerială a Diviziei.

6 FRANCIZA EUROPEANĂ (Europe Franchise) – vom continua să conducem toate afacerile de tip Franciză ale Diviziei printr-o structură dedicată care va continua să se concentreze pe managementul performanței rețelei de îmbuteliatori.

Acest grup va fi în continuare condus de Andy Williams.

Ca o consecință a acestor schimbări, câteva structuri de management la nivel de BU vor fi realiniate începând cu 1 ianuarie:

■ East Europe Foods BU (EEBU) va fi absorbită în structura mai largă a Regiunii East Europe;

■ South Europe BU (SEBU) va rezulta în crearea a două noi unități operaționale; Iberia și nou creată Regiune South East Europe;

■ North Europe BU (NEBU) și Company Owned Bottling Operations BU (COBO BU) vor fi reunite sub umbrela Regiunii extinse West Europe.

În mod evident, există implicații esențiale pentru piețele operaționale existente la nivel de Regiune și pentru echipele de management, iar întrebările se vor pune vis-à-vis de cum vom organiza și opera la nivelurile următoare cascând prin intermediul noilor regiuni și echipe funcționale.

În mod clar vor fi persoane impactate direct de către aceste schimbări. Unele roluri vor fi eliminate în timp ce altele se vor modifica. Toate aceste discuții individuale vor fi tratate cu un nivel înalt de profesionalism, empatie și respect pentru persoanele în cauză.

Suntem deja într-un stadiu avansat al procesului și am început deja discuțiile individuale, dar va dura câteva săptămâni ca să putem clarifica situația complet. Admit că aceste rânduri pot fi neliniștitoare pentru cei impactați direct. Din acest motiv am cerut echipei mele la nivel divisional să acționeze cu atenție și înțelepciune dar și cu un nivel de intensitate care ne va permite să comunicăm toate schimbările care au intervenit în următoarele săptămâni. Ca și echipă, ne-am luat angajamentul să fim transparenți în cadrul acestui proces și să comunicăm pe cât de repede posibil.

Vă puteți aștepta să vedeți alte anunțuri în săptămânile care urmează vis-à-vis de următorul nivel operațional și de echipele funcționale care vor fi definite din punct de vedere al structurii și personalului. Noua formă de organizare va intra în vigoare de la 1 ianuarie 2009.

În final, vreau să recunosc meritele echipelor de management Europa și UK pentru că au reușit să construiască două astfel de afaceri de succes. Le mulțumesc lor și în același timp fiecărui asociat în parte, din fiecare dintre regiuni, pentru munca intensă pe care o depune în fiecare zi pentru ca afacerea să devină și mai puternică și mai rezistentă în acest context al provocărilor.

Zein Abdalla,
Președinte Divizia Europa

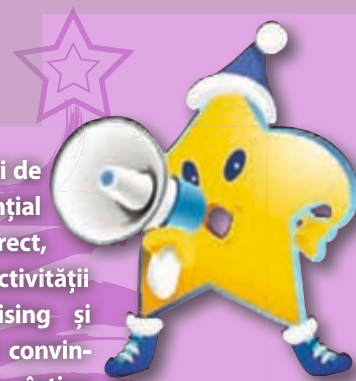


În numărul anterior vă vorbeam despre principiile Go To Market, utilitatea conceptului și modalitatea corectă de implementare. Între timp am început aplicarea „Perfect Route Project”, bazat întocmai pe aceste principii, pentru jumătate din rutele din București (echipele fiind cea a Roxanei Mihăilescu și cea a lui Gabi Munteanu) și am reușit să obținem rezultate excelente într-o perioadă scurtă de timp.

Scopul acestui proiect este obținerea de +Calls (comenzi) la fiecare vizită, însemnând comenzi și facturi corecte, dar mai dese, ușurarea procesului de încasare și obținerea unui control mult mai bun la punctele de vânzare. Toate acestea alcătuiesc un service de calitate pentru clienții noștri. A lucra în acest mod înseamnă ca agentul să câștige, clientul nostru să câștige și Star Foods să câștige.

Următoarea etapă s-a desfășurat în teren: un efort combinat de a îi con-

vinge pe clienți de profitul potențial al raftului corect, de utilitatea activității de merchandising și mai ales să îi convingem că putem câștiga mai mult împreună, făcând singuri comanda la raft. Bineînțeles că mai sunt și anumiți clienți care pentru noi reprezintă o provocare mai mare, însă aceștia sunt cei care ne motivează zi de zi pentru a fi mai buni decât suntem.



PROIECTUL Bucharest Perfect Route

Articol realizat de **Monica Leca** – Sales Trainer

Din experiența directă a Agenților noștri de Vânzări

Reacțiile echipei de vânzări, precum și cele ale clienților noștri, au fost dintre cele mai favorabile.

„Este un proiect foarte bun, clienții au căpătat încredere în noi, nu mai apar neînțelegeri și deși cel mai greu a fost să îi aduc la zi cu plățile, inclusiv acest lucru s-a îmbunătățit mult. Planograma este foar-

este să te implici și să îți placă ce faci. A crescut și nivelul de încredere al clienților, mai sunt și câțiva reticenți, dar sunt puțini. Cea mai mare provocare mi s-a părut schimbarea mentalității clienților noștri, acum însă într-o

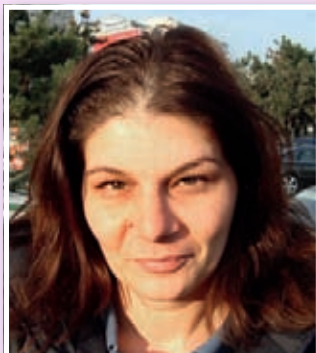
„Poate la început n-am crezut, însă am văzut rezultatele și acum cred foarte tare în acest proiect. Cel mai greu lucru a fost să îi fac pe clienți să înțeleagă că le aduc un profit în plus fără ca ei să muncească mai mult. Planograma nouă e mai ușor de aplicat. Am avut și sprijinul colegilor de la echipa de Commando, în special pentru a-i convinge pe clienți

„Este un proiect bun. Unii clienți au înțeles și te lasă să aranjezi raftul. Sunt și câțiva pe care îi convingi greu, în special cei din oraș. În magazinele unde pot aranja raftul a scăzut și nivelul de efort pentru aranjarea lui față de începutul proiectului, pentru că în mare se păstrează ordinea. De la Commando am

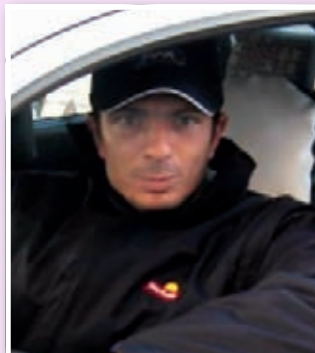


te utilă și m-a ajutat să cresc vânzarea clienților.” – **Petrișor Acon, Agent de vânzări.**

„Când am venit la Star Foods mi-am pus întrebarea de ce vindem așa, cu baxuri. Eu am fost foarte fericită când am început acest proiect! Important



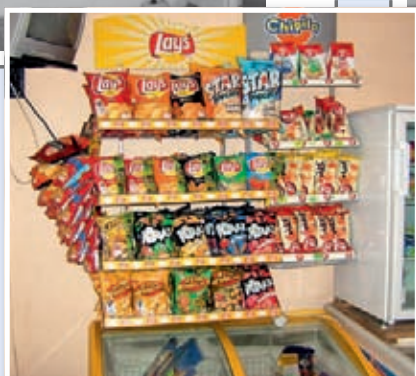
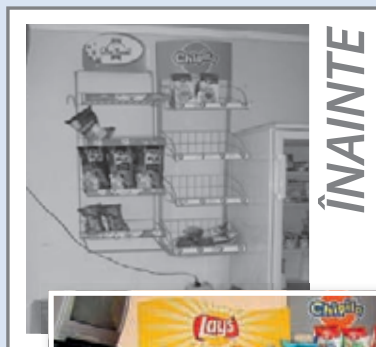
proporție foarte mare au înțeles că au de câștigat. M-au susținut mult și colegii, în special echipa de Commando, cu care am schimbat multe standuri. Sunt mulțumită de ce am reușit până acum!” – **Gina Popazu, Agent de vânzări.**



să schimbăm sau să introducem standuri. Cred că acest mod de lucru trebuie menținut și extins. Ne dorim să creștem vânzările în mod sănătos, lucrând corect, pentru că asta ne motivează zi de zi.” – **Gabriel Macarie, Agent de vânzări**



avut foarte mult de învățat, și ca agent, în privința procesului de vânzare, dar și pe parte de introducere de rafturi, au fost tot timpul pregătiți cu tot ce am avut nevoie în mașina.” – **Cătălin Garbea, Agent de vânzări**

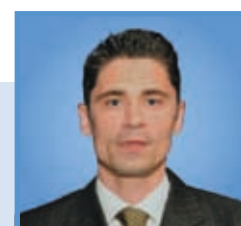


Echipa de Commando:

Alin Pascu, Cătălin Petcu, Constantin Raduta, Florin Petre, Ionel Manea și Maricel Stancu

– prima parte, un succes!

| Caracteristica | Beneficii pentru clienți | Beneficii pentru Star Foods |
|---|--|--|
| Raftul corect (conform puterii de vânzare a clientului) | - costuri mai mici pe vizită (fără stoc inutil sau spațiu mult mai mare decât vânzarea) - eficientizarea spațiului în magazin | - eficientizarea alocării de rafturi în piață - rafturile corecte conform vânzărilor => controlul comenzilor |
| Verificarea stocului | - realizarea unei comenzi corecte în funcție de stoc, generând un rulaj mai bun al produselor | - evitarea pierderilor legate de expirație și de colectarea creditelor |
| Merchandising (agent și delegat) | - creșterea vânzării - produsele sunt de impuls, îmbunătățirea imaginii are impact asupra vânzării - economie de timp pentru client - agentul și delegatul se ocupă de acea zonă din magazin - facem rotirea mărfii în standul SF în funcție de termenul de valabilitate, asigurând prospețimea - Așezarea bețurilor de carton în altă zonă din magazin decât pe standul SF va spori rulajul și, deci, profitul | - creșterea vânzării - produsele sunt de impuls, îmbunătățirea imaginii are impact asupra vânzării - sporirea profitabilității promoțiilor prin implementarea corectă și completă a acestora - reducerea out-of-stock-urilor (lipsa unor produse care generează vânzare) |
| Comanda corectă | - oferim clientului marfa cu rulajul cel mai bun pentru magazinul său => creșterea profitului - creșterea vânzării prin mărirea spațiului la raft a celor mai căutate produse - facturi mai ușor de plătit (marfa livrată fiind corectă va crește rulajul) - eficientizarea spațiului clientului - nu mai avem stoc în depozit - agentul face comanda singur = mai mult timp pentru client să se ocupe de restul magazinului | - obținerea de +Calls (comenzi) cu frecvență mult mai ridicată - creșterea vânzării prin mărirea spațiului la raft a celor mai căutate produse - îmbunătățirea procesului de colectare a creditelor din piață - un control mult mai bun la punctul de vânzare - creșterea sănătoasă și corectă a vânzărilor - creșterea vânzării prin realizarea comenzii de către agent, nu de către client |
| Service | - oferirea unui mod de lucru profesionist, care generează creșterea vânzărilor clienților - câștigarea încrederii față de agentul SF, care este responsabil de vizibilitatea în magazin și de dezvoltarea acestuia | - creșterea gradului de satisfacție și fidelitate a clienților față de Star Foods - crează un avantaj competițional pentru Star Foods în piață |



Cornel Cărămizaru
National GTM Manager

Zi de zi, zeci de producători, prin intermediul agenților de vânzări, încearcă să-și maximizeze vânzările în magazinele DTS, vizitându-le și preluând comenzi, presând în fiecare zi pentru comenzi din ce în ce mai mari și pentru încasarea banilor din ce în ce mai rapid. Vânzarea acestor magazine este zilnic sub presiunea dezvoltării comerțului modern (OT), care oferă prețuri avantajoase și o experiență superioară pentru consumatori. Toate acestea fac imperios necesară o schimbare. O schimbare care mai devreme sau mai târziu va fi necesară pentru majoritatea producătorilor.

Nivelul de satisfacție oferit de serviciile noastre trebuie să crească, acesta fiind modul prin care noi ne vom asigura creșterea viitoare. Pentru noi nu este un proces ușor pentru că implică o fundamentală schimba-

re de mentalitate. Cu atât mai laudabile sunt rezultatele celor care în această etapă de pionierat a proiectului au dat dovadă de dedicație și dăruire.

Cred că cel mai mare câștig de până acum al acestui proiect este modificarea vocabularului oamenilor implicați în această acțiune. Au dispărut aproape în întregime afirmațiile de genul: „Nu este posibil”, „Acum nu putem face asta”, „Pe zona mea nu merge treaba așa”...

Credem în ceva ce funcționează și, deși radiografia făcută modului în care operăm ne-a arătat că avem multe aspecte care trebuie îmbunătățite, sunt sigur că, dacă avem tăria să continuăm, vom reuși.”

În concluzie, ceea ce ne-a ajutat să obținem acest succes a fost în primul rând munca în echipă, împreună cu autodisciplina, păstrarea direcției la nivel de echipă, responsabilitatea cu care fiecare dintre noi și-a abordat activitatea și consecvența în urmărirea obiectivelor. Aceste linii trebuie și vor fi păstrate și de acum înainte pentru aceste rute.

Urmează să extindem acest proiect și pe cea de-a doua parte a Bucureștiului, începând cu jumătatea lunii noiembrie. Echipa de Commando (Alin Pascu, Cătălin Petcu, Constantin Raduta, Florin Petre, Ionel Manea și Maricel Stancu) și Training (Leo Gheorghe, Gabriel Dodu Munteanu și cu mine), împreună cu Ionuț Nitu

(GTM Project Supervisor), Laura Olteanu (Senior Sales Supervisor), Diana Pantea (Area Sales Manager East Romania), Eugen Darie (DTS Developer), Channel Nikos Labiris (GTM Manager), asistați și de Iunia Dragomir (HR Sales Executive) își vor concentra efortul pe această zonă. Suntem convinși că și aici rezultatele vor fi excelente!



Environmental Projects

Sustenabilitate și managementul deșeurilor

Claudia Turcu

Quality Systems & Environment Manager

SUSTENABILITATEA, în viziunea PepsiCo, este asigurată de fiecare persoană în parte și este susținută prin trei sectoare importante de business, considerate Coloanele de Susținere ale acesteia:

PERSPECTIVE

Termenul „Dezvoltare Sustenabilă” este interpretat în maniere diferite. Perspectivile diferă în funcție de amplasare (țară dezvoltată, în curs de dezvoltare, etc), de gradul de înavuțire (bogat sau sărac), de sectorul de activitate (guvern, fermier sau producător privat).

„Umanitatea are capacitatea de a se dezvolta sustenabil – de a asigura nevoile prezentului fără a compromite resursele și posibilitățile generațiilor viitoare de a-și asigura propriile nevoi.”

(Raportul Comisiei Brundtland, 1987)

MANAGEMENTUL DEȘEURILOR

Cerințele legale referitoare la gestionarea deșeurilor se referă în principal la următoarele obligații ale operatorilor industriali, cum este și Star Foods:

- Cei trei „R”: Reducere, Reutilizare, Reciclare, corespunzând celor trei principii care trebuie aplicate;
- Colectare separată, etichetare și depozitare temporară corespunzătoare, în special pentru deșeurile periculoase;
- Utilizarea Operatorilor autorizați pentru colectarea și transportarea deșeurilor către reciclare/gropi de gunoi.

CE FACEM ÎN PREZENT

Conform cerințelor legale, Star Foods RECICLEAZĂ deșeurile rezul-

tate din procesele de producție/logistică (prin intermediul unor companii autorizate) și COLECTEAZĂ deșeurile menajere rezultate din procesele de producție/logistică (prin intermediul unor companii autorizate) și le transportă către gropi de gunoi aprobate.

| | 2008 | 2007 |
|-------------------|--------------------|----------|
| Carton și hârtie | 108,8 t | 98,13 t |
| Ulei vegetal uzat | 7,2 t | 3,8 t |
| Produs rebut | 108,8 t | 163,1 t |
| Metal uzat | 9,1 t | 9,28 t |
| Plastic uzat | 4,5 t (sept.-dec.) | 16,1 t |
| Deșeuri menajere | 2711,2 t | 3056,3 t |

PAȘII URMĂTORI!

Vom continua să separăm deșeurile pe care le generăm și pentru alte categorii, sau vom colecta din alte zone (în care nu o făceam până acum).

Astfel vom RECICLA (prin intermediul unor companii autorizate) următoarele deșeuri:

1. Carton și hârtie: vom începe colectarea deșeurilor rezultate în urma activităților administrative (birouri) începând cu luna decembrie 2008;

2. Plastic uzat: vom începe colectarea deșeurilor rezultate în urma activităților administrative (birouri) începând cu luna decembrie 2008;

3. Plastic uzat: vom începe colectarea separată a deșeurilor rezultate în urma activităților de producție/logistică începând cu luna decembrie 2008;

4. Cartrige-uri (toate tipurile – imprimante, copiatoare, etc.): vom începe colectarea deșeurilor rezultate în urma activităților administrative (birouri) începând cu luna decembrie 2008.

5. De asemenea, vom înlocui hârtia A4 utilizată actualmente cu **hârtie reciclată**, încurajând astfel procesul de reciclare și evitarea despăduririlor.

Estimăm începerea utilizării hârtiei reciclate începând cu ianuarie 2009 (următoarele comenzi în Scala).



Somnul & sportul



Exercițiile fizice și somnul pot apărea la doi poli opuși, în contradicție, dar sunt mai multe legături între cele două decât pare la prima vedere.

Creșterea nivelului de activități fizice poate spori calitatea somnului. Exercițiile regulate nu doar că te pot ajuta să adormi mai rapid, dar chiar pot prelungi somnul.

Când să faci exerciții?

- Perioada din zi în care faci exerciții îți poate afecta capacitatea de a dormi. Practicarea activităților fizice prea aproape de ora de culcare poate să aibă efect contrar și să nu mai poți adormi.
- Încearcă să te asiguri că ai terminat exercițiile fizice cu cel puțin patru ore înainte de ora de culcare, pentru a îi oferi corpului ocazia de a se relaxa. Experții ne sfătuiesc să practicăm exerciții într-un interval cuprins între opt și patru ore înainte de ora de culcare. Însă, în ciuda ideilor majoritare, nu există destule dovezi care să indice faptul că exercițiile practicate noaptea târziu intervin în structura sau calitatea somnului.
- Nu uita să faci încălzire înainte de a începe exercițiile și să te relaxezi la finalul lor pentru a evita durerile musculare de a doua zi.

Cum să faci exercițiile?

- Orice fel de exercițiu este bun, așa că ești liber să alegi ce îți place! Ușoare, moderate sau în forță, toate tipurile de exerciții și-au demonstrat efectele benefice asupra somnului. Cercetările au demonstrat și că durata exerci-

țiilor este direct proporțională cu durata capacității de a dormi. Încearcă să faci exerciții timp de minim o oră. Chiar dacă reușești să realizezi exerciții timp de numai jumătate de oră, de intensitate moderată, încearcă să faci asta timp de 5 zile pe săptămână – te va ajuta să te păstrezi sănătos și reduce considerabil riscul apariției unui număr larg de boli.

- Exercițiile moderate sunt cele ce te fac să respiri mai greu, dar încă ești capabil să porți o conversație. Poate fi orice, de la mersul alert, la dans sau patinatul liniștit pe role, până la înot, ciclism sau chiar căratul unor sacose mai grele de la magazin!

Cum ne ajută exercițiile?

- Exercițiile fizice sunt un mod natural, extraordinar de bun de a aborda problemele de somn. Lucratul în schimburi îți poate afecta comportamentul în privința somnului. Practicarea unor activități fizice cel puțin de două ori pe săptămână de către cei care lucrează în schimburi îi poate ajuta nu doar să rezolve problemele legate de somn, dar și să atenueze efectele secundare generate de munca la ore "neobișnuite", cum ar fi: anxietatea, depresia sau obiceiurile alimentare nesănătoase.
- Unul dintre modurile în care exercițiile ajută somnul este prin reducerea stresului și a anxietății, o cauză comună pentru tulburările de somn.

Acestea afectează, de asemenea, și temperatura corpului, care se schimbă atunci când corpul se pregătește de somn.

- Pe lângă faptul că te ajută să ai un somn mai bun, exercițiile regulate îți dau mai multă energie pe termen lung.
- Cercetările au demonstrat că îmbunătățirea somnului ajută și memoria și abilitatea de a învăța. O noapte în care ai dormit bine te va ajuta să reții aproximativ 10% informație în plus, dacă înveți a doua zi.
- Deși activitatea fizică te va ajuta să arzi calorii și să îți păstrezi forma fizică, somnul mai lung te poate ajuta să îți controlezi și greutatea. Studii recente au arătat că există o legătură între somnul pe perioade reduse și câștigarea în greutate. Efectul pare să fie mai puternic la oamenii mai tineri. Poate avea impact și asupra preferințelor alimentare, însă relația exactă dintre somn și greutate nu este încă foarte clară. Dacă încerci să îți controlezi greutatea, activitățile fizice te vor ajuta să arzi calorii, însă vei primi ca "bonus" și un somn mai bun – care și el pare să te ajute să reduci șansele de a lua în greutate.
- Dacă te confrunți cu probleme de somn, începerea exercițiilor fizice poate să fie ultimul lucru pe care să ți-l dorești să îl faci. Fă-ți timp și încearcă să faci exerciții, sporindu-ți astfel și șansele la un somn bun și odihnitor!





Depozitul de Produs Finit București

Mihaela Anca (Logistics Assistant)



Înainte de începerea prezentării depozitului de produs finit București (abreviat DPF București sau Bucharest FGW), am adresat în mod aleator câtorva dintre voi, din departamente diferite, două întrebări: ce știți despre depozitul nostru și ce ați dori să știți? Mulțumesc fiecărui respondent, iar prin informațiile ce urmează, încerc să acopăr toate curiozitățile exprimate și, sper eu, chiar mai mult de atât.

Depozitul este localizat în perimetrul delimitat de secția de Producție, birourile de Transporturi/Facturare/Casierie și noul corp de birouri ale Logisticii. Dacă nu mă crezi pe cuvânt, cere-mi mie sau oricărui alt membru al Logisticii să îți facă un tur. Sunt convinsă că Vasilis ar primi cu încântare această cerere. Ca suprafață, depozitul se întinde pe aproximativ 5500m² și poate stoca 2650 de paleți cu marfă. Vizualizând aceste date, pot compara suprafața cu cea a unui stadion de fotbal standard, încadrat și de o pistă de atletism, iar numărul de paleți specificat poate fi transportat cu nu mai puțin de 66 de tiruri mari.

Suprafața de stocare nu a fost aceasta dintotdeauna, depozitul din anii '98-'99 avea aproximativ 40% din suprafața actuală; volumul crescând de marfă a generat mărirea sa în 2004. Creșterea constantă a vânzărilor în ultimii ani face ca și actuala suprafață să devină insuficientă, rezultând proiecte concrete de extindere a depozitului pe o suprafață cel puțin dublă în perioadă 2009-2010.

Ce stocăm în depozit? Brandurile noastre de care suntem foarte mândri, produse în "bucătăria" proprie, dar și branduri ale altor producători: Chipita, Vamvalis, AȘ Trading sau Axxon. Numărul baxurilor care intră și ies din depozit în 24 de ore este de aproximativ 90.000, din care media de 50.000 o reprezintă baxurile livrate clienților.

Cât privește traseul produselor noastre, acesta începe în fabrică, de unde la fiecare 8 ore sunt transportate între 5000 și 8000 de baxuri pe o bandă rulantă spre depozit. Ele sunt preluate de o echipă de 5 oameni care le organizează pe paleți, în funcție de sortiment. Când un palet este complet, este ridicat de un stivuitorist și stocat în spațiul alocat codului produsului de pe acel palet.

Volumul produselor depășește deseori suprafața standard de depozitare, rezultând aglomerarea peste măsură a depozitului și chiar blocarea căilor interioare de acces. Aceasta este principala provocare pentru angajații din depozit: organizarea într-un spațiu insuficient care

să permită însă și manevrarea rapidă a mărfii. Perioadele de vârf sunt finalul și începutul de lună, când crește numărul de baxuri și volumul livrărilor.

Procesul de livrare începe cu centralizarea comenzilor clienților și apoi repartizarea lor pe mașini. Acestea sunt încărcate, conform unui borderou, de echipele de încărcători-descărcători, coordonate de lucrătorii-gestionari și supervizate de șeful de depozit. La finalul încărcării, borderoul este transformat în aviz sau factură.

Numărul colegilor din depozit este de aproximativ 165, cam un sfert din angajații care funcționează în această locație. În fiecare schimb veți găsi cel puțin un șef de depozit, 2 gestionari, 5 lucrătorii-gestionari, 4 stivuitorști, 31 de încărcători-descărcători, 1 femeie de servici și 10 ambalatoare în aria Metro.

Prin mâinile muncite ale acestor colegi trec absolut toate produsele din portofoliul nostru de vânzare. Ei fac posibil ca acestea să ajungă la timp și în mod corect la clienți și, implicit, la consumatori. Munca lor mișcă una dintre roțile vitale din angrenajul Star Foods și fără de care acesta n-ar funcționa. Te invit însă să-i cunoști personal, pe ei și munca lor. Ușa depozitului este deschisă non stop oricui vrea să treacă dincolo de ea.

Recunoașteți...?



Cornel Cărmăzaru
National GMIT Manager

Un NOU Concurș!

Fii câștigătorul premiului

„Cel mai frumos brad de Crăciun”

și poza ta va fi publicată în numărul viitor!

Trimite-ne o fotografie (minim 300dpi), la adresa:

Vorba.lu.Star@intl.pepsico.com până la data de 1 februarie 2009.



Continuăm să îmbunătățim Comunicarea pe baza angajamentului OHS



Tombola Vorba lu' Star

Câștigătorul desemnat prin tragerea
la sorti: Lupu Florin Gheorghe –
Delivery Agent Logistică Bacău



Cititorii care au completat formula-
rele de feedback referitor la revista
noastră au participat la tombola
organizată cu această
ocazie, premiul constând
într-un cântar electronic
branded „Health & Wellness”.



| CHESTIONAR | Scor | Altfel | Editorial | Eveni- mente | Nou despre noi | Produsele noastre | Star Bazar | Star HR | Super Star | Top Star | Vrem să știți | Fără răspuns |
|--|--------|--------|-----------|-----------------|----------------------|----------------------|---------------|------------|---------------|-------------|------------------|-----------------|
| Rubrica mea preferată este: | % | 8.72 | 7.56 | 18.60 | 27.91 | 22.67 | 6.98 | 4.65 | 8.72 | 10.47 | 22.67 | 1.16 |
| | Voturi | 15 | 13 | 32 | 48 | 39 | 12 | 8 | 15 | 18 | 39 | 2 |
| Rubrica pe care o citesc prima dată este: | % | 5.23 | 10.47 | 21.51 | 23.84 | 14.53 | 3.49 | 1.74 | 5.81 | 8.14 | 9.88 | 2.33 |
| | Voturi | 9 | 18 | 37 | 41 | 25 | 6 | 3 | 10 | 14 | 17 | 4 |
| Rubrica pe care nu o citesc niciodată este: | % | 8.14 | 11.63 | 1.74 | 2.33 | 1.16 | 3.49 | 5.81 | 1.74 | 2.33 | 2.91 | 58.72 |
| | Voturi | 14 | 20 | 3 | 4 | 2 | 6 | 10 | 3 | 4 | 5 | 101 |

| CHESTIONAR | Scor | Una dintre cele mai proaste | Sub medie | Medie | Mai bună decât media | Una dintre cele mai reșuite | Fără răspuns | TOTAL |
|--|--------|--------------------------------------|--------------|-------|----------------------------|--------------------------------------|-----------------|-------|
| În comparație cu alte reviste interne pe care le-am citit, Vorba lu' Star este: | % | 1.74 | 3.49 | 27.33 | 35.47 | 25.58 | 6.40 | 100% |
| | Voturi | 3 | 6 | 47 | 61 | 44 | 11 | 172 |

| CHESTIONAR | Scor | În nici un caz | Într-o mică măsură | Într-o măsură moderată | Într-o mare măsură | Într-o foarte mare măsură | TOTAL |
|--|--------|-------------------|--------------------------|------------------------------|--------------------------|---------------------------------|-------|
| Vorba lu' Star mă ajută să fiu la curent cu ceea ce se întâmplă în Star Foods: | % | 4.09% | 5.81 | 33.72 | 34.88 | 21.57 | 100% |
| | Voturi | 7 | 10 | 58 | 60 | 37 | 172 |
| Vorba lu' Star – ca aspect și conținut – întrunește așteptările mele: | % | 1.74 | 9.88 | 27.91 | 36.05 | 24.42 | 100% |
| | Voturi | 3 | 17 | 48 | 62 | 42 | 172 |

| CHESTIONAR | Scor | Nicio- dată | Rar | Câteo- dată | Foarte des | De fiecă- re dată | Fără răspuns | TOTAL |
|--|--------|----------------|-------|----------------|---------------|----------------------|-----------------|-------|
| Iau revista acasă: | % | 5.23 | 11.05 | 31.40 | 10.47 | 38.95 | 2.91 | 100% |
| | Voturi | 9 | 19 | 54 | 18 | 67 | 5 | 172 |
| Membrii familiei mele citesc revista: | % | 12.21 | 17.44 | 36.63 | 13.37 | 17.44 | 2.91 | 100% |
| | Voturi | 21 | 30 | 63 | 23 | 30 | 5 | 172 |



Crăciunul este o perioadă specială a anului,
în care să ne amintim de cei dragi și să îi
ținem aproape de noi. Sărbători fericite!
Ștefan Șulea – IT Manager East Balkans

În așteptarea Crăciunului, vă urez din
toată inima, pentru noul an 2009,
sănătate, fericire alături de cei dragi,
realizarea tuturor dorințelor
și "LA MULTI ANI!"
Gabriel Cojocariu – Legal Manager

Crăciun fericit și o iarnă frumoasă,
lăpșită de griji și plină de bucurii și belsug!
Anda Drilea – HR Manager East Balkans

Sărbători fericite vouă și familiilor voastre!
Vă doresc tuturor un 2009 rodnic
pe toate planurile!
Valeriu Grigoriu, Logistics Manager

Vă doresc un Crăciun fericit și toate
cele bune pentru anul 2009 familiilor
voastre și tuturor celor dragi.
Javier Garcia, National OT Manager

Crăciun Fericit!
Și un an mai bun pentru tine!
Robert Zănescu
Marketing & Business
Development Manager

Să aveți un an 2009 tot mai productiv,
într-un mediu „front line” tot mai bun!
Antonis Georgantzios, Plant Manager

Sărbătorile de iarnă să vă găsească aproape de
cei dragi și importanți pentru voi. Un 2009
schimbat, generos, excepțional.
Cornel Cărmăzaru, National GMT Manager

Fie ca toți să putem să ne urmăm
visele și să le transformăm în
realitate! Crăciun Fericit!
Michalis Orfanoudakis, CFO East Balkans

Mulțumesc tuturor pentru efortul și devotamentul
de care ați dat dovadă în acest an dificil. Înainte de
toate, vă urez vouă și familiilor sănătate și pro-
speritate cu ocazia sărbătorilor de iarnă!
Sotiris Yannopoulos, General Manager Balcanii de Est

Printre sugestiile
voastre referitoare
la revista internă
s-a numărat și aceea
de a avea o secțiune
dedicată rețetelor
gastronomice.

Numărul acesta, Vorba
lu' Star îți oferă cadou
câte un suport de
pahare cu o rețetă
culinară din Grecia,
Spania și România!

Trei rețete D&I tradiționale
pentru sărbătorile voastre!

Diversity & Inclusion



**CRĂCIUN
FERICIT
de la familia
PepsiCo!**

