DECATHLON MAGAZÍN PRO SPOLUHRÁČE DECATHLONU PROSINEC 2020

DEKÁČ

10 LET DECATHLONU
V PŘÍBĚZÍCH NAŠICH KOLEGŮ

2010

4. strana
Jiří Matějovský
tehdy: vedoucí provozu, Liberec
dnes: lídr tréninků a školení, Praha

2011

6. strana
Jiří Seidl
tehdy: sportovní poradce, Ostrava
dnes: právník, Praha

2012

8. strana
Tomáš Stanisz
tehdy: vedoucí oddělení, Ostrava
dnes: retail supplier, Praha

2013

10. strana
Ondra Vymazal
tehdy: sportovní poradce, Liberec
dnes: vedoucí oddělení, Brno-Ivanovice

2014

12. strana
Alena Šlehoferová
tehdy: sportovní poradkyně, České Budějovice
dnes: lídryně zákaznického servisu, Praha

2015

14. strana
Markéta „Skypy“ Skýpalová
tehdy: sportovní poradkyně, Olomouc
dnes: vedoucí oddělení a lídryně provozu, Olomouc

2016

16. strana
Veronika Horáková
tehdy: vedoucí oddělení, Brno-Modřice
dnes: vedoucí prodejny, Frýdek-Místek

2017

18. strana
Adam Petráš
tehdy: sportovní poradce, České Budějovice
dnes: sport lídr, České Budějovice

2018

20. strana
Alice Šípová
tehdy: sportovní poradkyně, Liberec
dnes: vedoucí oddělení a provozu stock and flow, Praha

2019

22. strana
Nikola Fairaislová
sportovní poradkyně, Tábor

2020

24. strana
Barbora Šperlová
sportovní poradkyně, Karlovy Vary

Milí spoluhráči a spoluhráčky,
od vstupu Decathlonu na český trh uběhlo již 10 let, přestože některým se to může zdát jako včera.

Byl to Greg Lourdel, průkopník – který položil pevné základy našemu dnešnímu i budoucímu projektu Decathlon Česká republika. Greg, Decathloňák tělem i duší, si do týmu vybral silné lídry, z nichž někteří s námi pracují dodnes. V symbolický den 28. října roku 2010 otevřel pobočku v Liberci. Prodejna v Liberci je tahoun, který dokonale ukazuje koncept Decathlonu a slouží jako příklad pro ostatní.

Bastien Grandgeorge, Gregův nástupce, nasměroval Decathlon Česká republika k úspěchu. Společně již šest let stavíme lidské a ekonomické základy našeho ambiciózního projektu „stát se nejoblíbenější sportovní značkou v České republice".

Decathlon ČR je dnes stabilní zemí se 1 638 spoluhráči. Společně jsme s to překonat zkoušky, které si pro nás tento rok přichystal v podobě covidu-19, a to s neuvěřitelnou vervou a schopností přizpůsobit se novým podmínkám. Také proto náš projekt spojují 3P – People, Profit, Planet. Jde o vyváženou kombinaci mezi lidmi, obratem a udržitelností, a to jak v offline, tak v online prostředí.

Z 60 zemí, ve kterých Decathlon působí, se Decathlon ČR nachází na:

Top 5 v Teammate barometru (celkovém ohodnocení, tzv. Global Note, zabývajícím se spokojeností spoluhráčů na pracovišti).

12. místě v e-commerce

14. místě v celkovém obratu omnichannel (online+offline)

Díky těmto skvělým výsledkům můžeme jít ještě dál a hrát tak, abychom vyhráli, a přitom respektovali to, k čemu jsme se zavázali.

Decathlon ČR se nebojí být zodpovědný a samostatný. Důkazem je neuvěřitelný zápal, se kterým jsme se poprali s covidem-19. Dokážeme obsloužit 100 % našich zákazníků, i když je to „jen" skrze digitální kanály. Tato zkouška nám ukázala nejen naši sílu, ale také možnosti pro další vývoj.

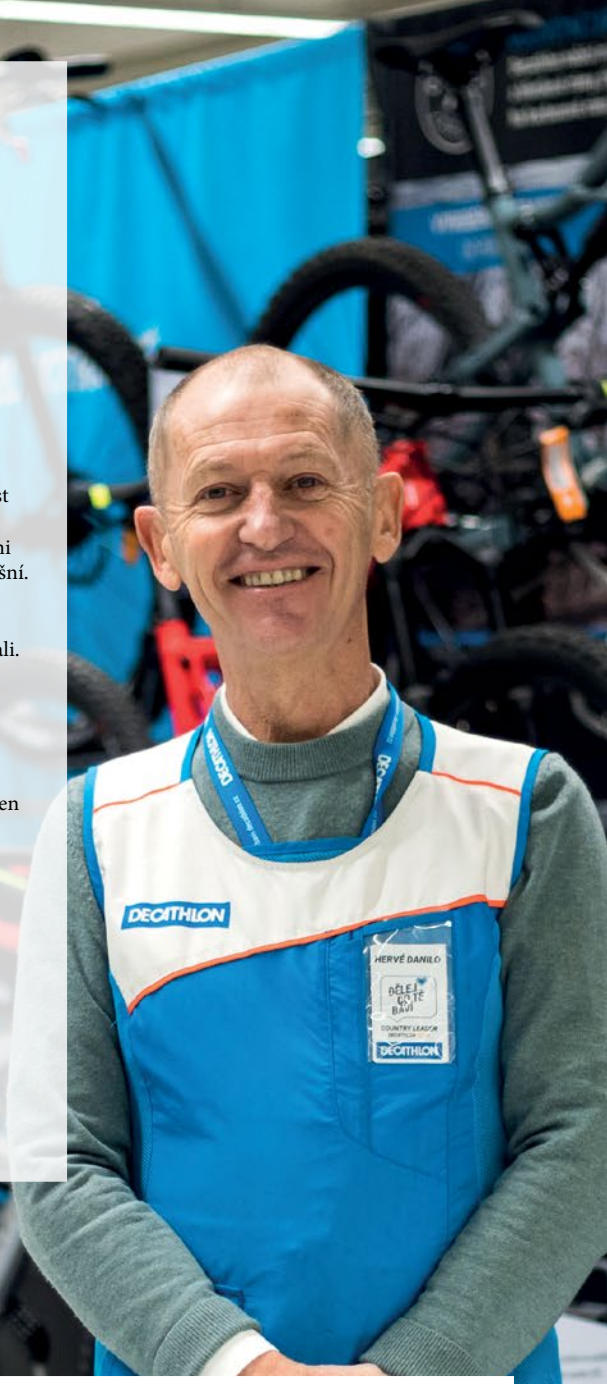
Jsem opravdu hrdý na to, že mohu již téměř šest let každý den ráno vstát a přispět svou troškou do mlýna, tedy postarat se o to, abyste se všichni mohli dál rozvíjet a spojit práci se sportovní vášní.

I nadále si připomínejme, co všechno jsme již zvládli. Pak dokážeme i to, co jsme si předsevzali.

Pandemie nás „okradla" o důstojnou oslavu našeho 10. výročí. Ale nebojte, ještě není všem oslavám konec.

Přeji Decathlonu Česká republika i vám všem jen to nejlepší!

Hervé Danilo,
CEO Decathlon Česká republika



Ahoj, sportovci a sportovkyně!

Možná jste si všimli, že toto vydání Dekáče je tak trochu jiné. Hned na první straně vás nevítá v úvodním slovu Honza Černý, ale já a Hervé. Já proto, že jsem po Honzovi převzala projekt interní komunikace, do kterého patří i náš časopis. Hervé proto, aby nám jako CEO Decathlonu Česká republika popřál k 10. narozeninám a vyzdvihnul úspěchy za uplynulou dekádu.

K narozeninám patří oslavy, tu letošní si však budeme muset nechat na jindy. Jako malou náhradu jsme připravili toto speciální vydání Dekáče, ve kterém vám nabízíme rozhovor za každý rok existence Decathlonu ČR, pokaždé s jinou osobností. Patří mezi ně pamětníci jako Jirka Seidl nebo Ája Šlehoferová, ale také noví kolegové, kteří se v Decathlonu teprve rozkoukávají. Každý z nich má co říct. Věříme, že se v některých příbězích třeba najdete, případně nám můžete napsat vaše vzpomínky na dekac.magazin@decathlon.com.

Přeji vám všem i Decathlonu jen to nejlepší, abychom i za 10 let měli kolem sebe samé inspirativní spoluhráče, kteří dělají to, co je baví!

Petra Baštanová

DECATHLON
SPORT FOR ALL · ALL FOR SPORT

DEKÁČ MAGAZÍN PRO SPOLUHRÁČE DECATHLONU

Číslo 3 | Prosinec 2020

Magazín je připravován společnými silami v DECATHLONU se sídlem Türkova 1272/7, 149 00 Praha 4.

Na vydání Dekáče se podíleli:
Petra Baštanová, Honza Pejša, Jakub Vaníček, Lucie Hynková a Honza Černý

Fotky nafotili: Jakub Vaníček
Grafická úprava, tisk: Lucie Hynková a Foxo, s.r.o.
Náklad: 2 500 výtisků
Dekáč vychází několikrát ročně jako magazín tištěný na recyklovatelném papíře.

Budeme rádi, když nám dáš zpětnou vazbu.
dekac.magazin@decathlon.com.

Ohodnoť prosincové číslo naskenováním QR kódu

Jiří Matějovský

Jirka Matějovský je jedním z těch, kteří před deseti lety slavnostně otevřeli první pobočku Decathlonu v České republice. S trochou nadsázky můžeme říct, že dnes je již pamětník. Hodnoty Decathlonu ztělesňuje Jirka od samého počátku. Dnes se jako lídr pro školení a tréninky stará o to, aby hodnotám a vůbec smyslu společnosti rozuměli všichni naši spoluhráči.

Jirko, řekni nám, jak jsi vůbec přišel na Decathlon?
Decathlon jsem poznal, když jsem pomáhal kamarádovi distribuovat značku Alpine Pro do Francie. Takže jsem ho vlastně objevil úplně z jiné strany – jako konkurenta. Už tenkrát jsem tušil, že Decathlon je zajímavá firma. Když jsem pak uvažoval o změně práce, napadlo mě zkusit Decathlon. Napsal jsem do prohlížeče decathlon.com a tam byla mapka. Všude okolo ČR modro, Německo, Polsko, Maďarsko, a uprostřed, tam kde se nejvíc sportuje, nic. Začal jsem se o to zajímat. Byl jsem pak zase shodou okolností u toho kamaráda ve Francii na horách a on mimo jiné létal jako tandem na paraglidu. Najednou mi volá, že tomu nebudu věřit, ale že jeden z jeho zákazníků ten den byl Fabrice Bechu, což byl čerstvě jmenovaný country leader pro otevírání Rumunska. A že pro mě má kontakt na Grega Lourdela, který bude otevírat Česko. Tak jsem šel tomu štěstíčku trochu naproti. (směje se)

V roce 2009 jsem se začal zaučovat v prodejně Béthune, v severní Francii. Jako vedoucí oddělení vodních sportů jsem měl hned od prvního dne oddělení kompletně na starost. V jiných firmách tě na začátku nechají kopírovat na kopírce a pak ti možná něco svěří, kdežto v Decathlonu máš od prvního dne odpovědnost.

Mezitím se v Čechách připravoval první projekt – prodejna v Liberci. Greg mi jako ředitel nabídl, abych tuto první prodejnu přijel otevřít jako provozák. A 28. října 2010 jsme slavnostně otevřeli. Potom se podepsal projekt v Ostravě, Greg jel pomáhat tam, a já jsem se tak stal ředitelem liberecké prodejny až do roku 2014. Dnes mám v Decathlonu na starost školení.

Máš nějakou „historku z natáčení“ z otevírání první prodejny?
To přímo ne, ale vzpomínám si, jak pár lidí od nás jelo do Polska, aby tam chvíli pracovali a pochopili, jak to v Decathlonu funguje. Aby se naučili základní věci, které by pak předali dalším novým kolegům. Jeden z nich, Michal Žitňan, říkali jsme mu Žito, nabíral v Polsku na týmovkách nového zaměstnance. Přišel klučina, Žito ho postavil do logistiky, aby ramínkoval, tehdy se totiž ještě všechno věsilo na ramínka v prodejnách. Ten borec chvíli divně koukal, a pak se zjistilo, že to je zákazník. (směje se)

Je něco, co se v Decathlonu za těch 10 let nezměnilo?
Myslím, že je to určitá jednoduchost a rychlé řešení věcí. Když se porovnáme s ostatními zeměmi, pořád jsme velmi střídmí, máme „jen“ asi 50 lidí v backofficu, což není moc, většina lidí pracuje přímo na prodejnách. Což si myslím, že je dobře.

Z pohledu zákazníka si taky myslím, že se toho tolik nezměnilo. Nejsme tady od toho, abychom měnili koncept Decathlonu, protože ten je daný a funguje. Samoobslužný výběr, to, že si zákazník najde, co potřebuje, rychle a samostatně na základě našeho vystavení, to stále platí. Co se změnilo, jsou reakce lidí. Když poprvé v Liberci viděli naše nízké ceny, mysleli si, že jsme nějaká levná tržnice. Dnes už lidé Decathlon znají a mají ho rádi.

V čem je podle tebe výjimečný Decathlon ČR? Vidíš nějaký rozdíl oproti Francii?
Mám moc rád náš projekt „stát se nejoblíbenější sportovní značkou v České republice“, protože to není jen o businessu, ale hlavně o vztahu. Rozdíl souvisí s tím, co už jsem zmiňoval. Jedeme „nalehko“, pracujeme co nejblíže zákazníkovi, reagujeme rychle. Ve Francii tomu tak dnes úplně není, je tam patrná určitá centralizace.

Co podle tebe stojí za úspěchem Decathlonu?
Věřím, že je to především fakt, že Decathlon je rodinná firma. Je to firma založená pořád na stejných principech. Ta 40letá kontinuita nám dává velkou sílu, pevné základy. Pak je to určitě lidský rozměr, což je zase spojeno s našimi hodnotami a smyslem. Navíc ten sport – sportovci se přece vždycky domluví.

Co bys popřál Decathlonu ČR do dalších 10 let?
Myslím si, že teď máme důležité období. Hodně jsme rostli, teď přijde spíše období, kdy je třeba firmu stabilizovat. Právě proto jsem se chopil školení, protože teď bude důležité, aby lidé opravdu znali náš koncept, smysl, hodnoty, a dokázali to vše úspěšně duplikovat do všech prodejen.

Autor článku: Petra Baštanová

Chcete se od Jirky dozvědět více o Decathlonu a jeho začátcích?

Poslechněte si náš podcast!

DECA ST

Apple podcast

Spotify podcast

Jiří Seidl

Při studiích na právnické fakultě hledal Jirka brigádu, aby měl, jak říká, „na pivo“. Málem už šel dělat šatnáře do divadla, když na něj vyskočil na internetu inzerát na prodavače do nově připravované prodejny se sportovním zbožím. Ze studenta a brigádníka se stal podnikový právník, kterého uvidíte vždycky v košili, nebo samozřejmě ve vestičce, když jako jeden z prvních vítá zákazníky v nově otevřených prodejnách.

Pamatuješ si ještě, Jirko, na svůj pohovor?
Prodejna v Ostravě se teprve stavěla, a tak bylo všechno tak trochu punk. Pohovor probíhal v unimobuňce na parkovišti a vedoucí, který mě zpovídal, byl sám nabrán jen několik týdnu předtím. Měl jsem být součástí oddělení tenisu, přestože jsem raketu držel v ruce jednou v životě, nakonec však první den potřebovali pomoct na oddělení fitness. Tam jsem nakonec zůstal několik let, a dokonce jsem jako jeden z prvních odjel na školení do francouzské centrály, abych mohl dále proškolit český tým.

A jak se ze školitele stal podnikový právník?
Úplnou náhodou. Nábory tehdy ještě nebyly tolik propracované jako dnes, a proto se tehdejší ředitel prodejny prostě zeptal: „Hele, Jirko, na centrále shánějí právníka, ty to prej nějak studuješ, nechceš to dělat?“ Zrovna jsem končil školu, a tak jsem chytil příležitost za pačesy, přestože jsem měl nabídku i z advokátní kanceláře.

Co má na starost takový podnikový právník?
Na plný úvazek jsme teď dva a taky máme několik spojek na prodejnách. Každodenní agenda zahrnuje hlavně pracovní právo, kontrolu smluv s dodavateli a spolupráci s expanzisty na nových prodejnách. Menší část tvoří také dotazy zákazníků.

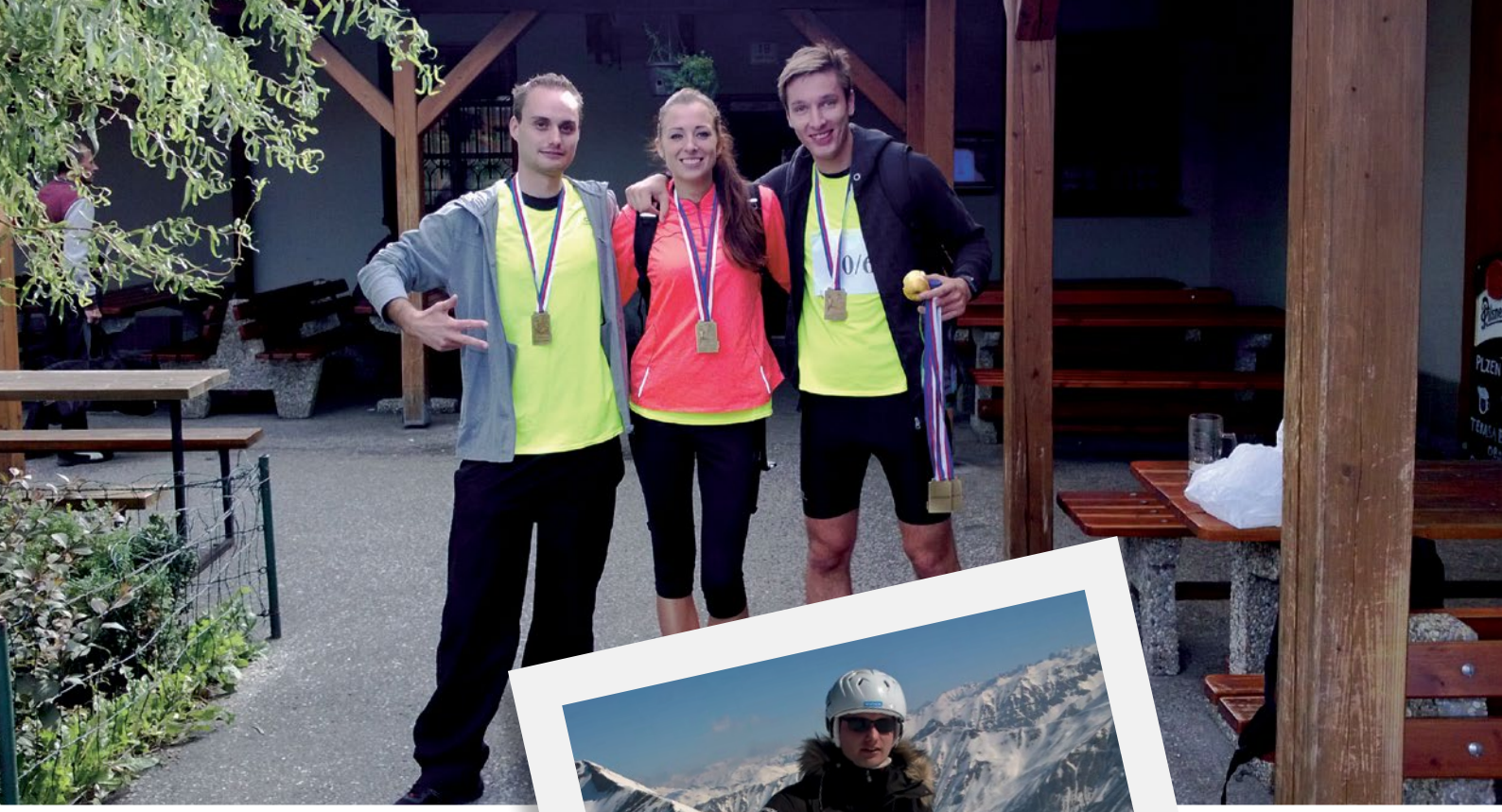
V čem je podle tebe Decathlon výjimečný?
Jsou to dvě věci. Primárně jsou to lidi. I když jsem se chtěl věnovat právu, chtěl jsem zároveň zůstat s lidma z Decathlonu. S řadou z nich jsem v kontaktu dodnes, i když už třeba v Decathlonu nepracují nebo pracují v prodejnách po celé republice. Druhá věc jsou podmínky. Podmínky rozvoje, o čemž jsem tehdy asi nepřemýšlel, ale taky zázemí a určitá stabilita. Třeba advokátní kanceláře velmi často očekávají každodenní práci do noci za velmi malé peníze. Já jsem ale do Decathlonu nešel kvůli penězům. Volal mi tenkrát francouzskou angličtinou do vlaku Antoine, tehdejší finanční ředitel, že mě bere, a já jsem ani nerozuměl, co říká, řekl jsem beru a peníze jsem neřešil. Takže lidi, rozvoj, zázemí.

Pamatuješ si na svůj první, případně nejoblíbenější produkt?
První produkt, to si nevzpomenu, protože my jsme napřed stavěli prodejnu a první produkty jsem viděl až po nějaké době, natož abych si nějaký koupil. Ale v Decathlonu máme hodně inovativních produktů a to si vždycky vzpomenu na lyžařskou přilbu Wedze. Já jsem helmu nikdy nenosil, lyžoval jsem odmala, tak na co helmu. Ale pak se začala řešit víc bezpečnost, a navíc se v Decathlonu objevila helma s integrovanýma sluchátkama a mikrofonem. Tenkrát byla za super cenu, asi za 1500, a mně přišlo bezva, že můžu za jízdy poslouchat hudbu. Mám ji dodnes a používám ji, i když už jen kvůli bezpečnosti, protože ta technologie se už nepáruje s mým novým telefonem.

Helmu, kterou zmiňuje Jirka, již bohužel nevyrábíme, ale pokud byste si chtěli pořídit novou helmu pro tuto sezónu, náš expert na lyžování doporučuje Wedze FR900.

Jak bys popsal Decathlon desetiletému dítěti?
To není tak složité, protože díky zkušenosti z prodejny vím, že děti nás milují. Decathlon je místo, kde si můžeš všechno vyzkoušet, kde si budeš hrát, zatímco si mamka vybere oblečení nebo cokoliv, co potřebuje. Decathlon je vlastně hřiště uprostřed prodejny.

Jak se podle tebe Decathlon změnil za těch bezmála 10 let, co v něm pracuješ?
Já jsem do Decathlonu naskočil ve chvíli, kdy existovala jen jedna prodejna v Liberci, a druhá se otevírala v Ostravě, která byla od Liberce i od pražských kanceláří daleko. Byli jsme tam takový stát ve státě, a když měl někdo přijet z Prahy, tak jsme v noci honem uklízeli. Ale teď jsme mnohem lépe propojení, každý už ví, kdo vlastně v těch kancelářích pracuje a kdo je Hervé (Hervé Danilo je generální ředitel Decathlon ČR, pozn. red.). Jsme víc transparentní, jsme větší, lépe komunikujeme, lidi se víc znají. S tím souvisí i to, že už to není takový punk. My jsme tenkrát při přestavbě oddělení neřešili, co je v plánech vystavení, teď už vím, proč to tak je, a že ve Francii to vyvíjejí proto, aby uspořádání zboží dávalo smysl. Tenkrát



nám to přišlo jako nesmysl, jak je to seřazené, tak jsme si to udělali podle sebe a vydrželo to asi půl roku, než si toho někdo všiml. Teď už vím, že to byla chyba a už bychom to neudělali s dnešní znalostí logiky vystavení.

Co bys popřál Decathlonu do dalších 10 let?

Ideální by bylo naplnit vizi stát se nejoblíbenější sportovní značkou v ČR. To znamená dostat se do regionů, kde je to potřeba, kde ještě nejsme a je tam poptávka. Taky bych ještě posunul tu transparentnost, o které jsem mluvil, a taky profesionalizaci na prodejně, aby opravdu zákazníci dostali takový servis, že už nikam jinam nakupovat nepůjdou. Když znám odpovědi na zákazníkovy otázky, tak je všechno jednodušší. Aby náš tým měl dostatek prostoru načerpat znalosti tak jako já, když jsem byl v oddělení fitness schopen odpovědět i na složitější dotazy – a to nejsem žádný vrcholový sportovec, natož fitness trenér. Musíš umět ty znalosti prodat.

Souhlasím, Jirko!
Děkuji moc za rozhovor.

Autor článku: Petra Baštanová

Expert na lyžování doporučuje:

1 999 Kč

LYŽAŘSKÁ HELMA NA FREERIDE
HLT FR900 MIPS WEDZE
kód: 8503323

Tomáš Stanisz

Hrdý rodák z Ostravy původně vystudoval finance a pojišťovnictví, po škole však zjistil, že nechce nabízet dokola několik finančních produktů. Práce v oboru pro něj byla příliš monotónní. Tom se raději vydal do Anglie, kde si při manuální práci zlepšil znalost jazyka. Po návratu do Ostravy ho zaujal inzerát do Decathlonu, firmy, kterou tenkrát ještě příliš neznal. Inzerát byl však natolik jiný než všechny ostatní, že neváhal. Žádná jiná firma tehdy nenabízela mladému absolventovi tolik odpovědnosti.

Začínal jsi jako vedoucí oddělení. Co všechno má takový vedoucí na starost?
Tvoří si vlastní obchodní politiku, poznává svůj trh a zákazníky, rozhoduje o tom, co bude prodávat, dává dohromady svůj tým a stará se o něj, plánuje finanční výkonnost svého oddělení a taky organizuje různé marketingové akce.

Kam vedla tvoje cesta dál?
Asi po roce jsem začal dělat provozního manažera v ostravské pobočce a rok a půl nato se Ostravákovi naskytla příležitost v Praze – otevřít prodejnu s velkým potenciálem na Chodově. Po pěti letech ředitelování jsem ji potom vlastně předal své dnes již manželce, kterou jsem kdysi sám nabíral na Chodov. Tehdy jsem si ji samozřejmě vybral hlavně z pracovního hlediska. (směje se) Dnes mám coby retail supplier na starost supply management – abychom měli správnou hladinu stocku a dostupnost zboží, částečně cenovou politiku, DVS (dobu obratu zásob) a vůbec vše kolem zásobování a toku zboží.

Jak to aktuálně vypadá se sklady, poučili jsme se z první vlny covidové pandemie?
Teď (začátek listopadu 2020, pozn. red.) jsme na tom dobře, dostupnost zboží máme přes 94 %, držíme mírný overstock, abychom byli připraveni na otevření prodejen. Ale doba je turbulentní, uvidíme, co se stane s ohledem na další možné lockdowny v zahraničí, jaký to bude mít vliv na výrobu, její případné zpomalení. Sledujeme neustále vývoj a děláme maximum pro to, abychom zboží měli. Teď bych řekl, že nemáme výrazný problém, až na fitness stroje. Ten by mohl spíš nastat v určitých sportech/rodinách později v zimní a pak jarní sezóně. Ale nemyslím si, že půjde o nějaký globální problém, spíš se bude týkat konkrétních skupin produktů. Hlavní je, že držíme balanc, chápeme, že značky Decathlonu to teď mají nastavené trochu jinak a nemůžou si dovolit vyrábět další stock. Uvidíme, jak taky zareaguje trh. Na jaře to byl velký boom – měli jsme návaly v prodejnách, ještě v létě jsme se pak vzpamatovávali např. v oddělení kruhového tréninku nebo inline bruslí, protože zákazníci nám je během jarní vlny vykoupili a výroba nestíhala. To zboží prostě nebylo nikde. Ale jinak jsme to zvládli podle mě celkem dobře. Věřím, že to příští rok bude ještě lepší.

Pamatuješ si na svůj první, případně nejoblíbenější produkt?
Mám jeden, o kterém můžu říct, že za tu dobu, co ho používám, je můj nejoblíbenější. Asi tě překvapím, že to není kolo ani lyže – žádný takový investiční produkt. Pro mě je to turistická bunda 3v1. Každý rok pravidelně chodíme s partou na přechody hor a já ji mám už asi pět let. Ještě nikdy mě nezradila, v žádných podmínkách, hodí se do každého počasí. Můžeš si z ní udělat dvě bundy, když je zima, spojíš vrstvy dohromady a je ti hned teplo, má propracovaný systém kapes a vůbec to uchycení další vrstvy. Už jen to, že ji mám pět let a nepotřebuju ji vyměnit za nový model…

Kdybyste přece jen chtěli nový model této bundy, sáhněte po turistické bundě Travel 500.

Jak se podle tebe Decathlon změnil?
Tak určitě máme víc prodejen. (usmívá se) Já jsem nastupoval do něčeho, co se teprve budovalo a vůbec nebylo v povědomí zákazníků. Je neuvěřitelné, kam se Decathlon dostal. Nejen ve velikosti, ale právě v tom povědomí a v oblíbenosti u zákazníků.

Taky si myslím, že jsme o dost dál v profesionalitě, vůbec v uchopení konceptu. Už se tvoří konkrétní strategie, na činnosti, které děláme, máme lidi, specialisty, máme široké zázemí. Nejsme jen prodejna se sportovním zbožím.

Máš nějaký konkrétní příklad?
Když třeba srovnám náš katalog, který dnes rozesíláme zákazníkům: nejen že má hezkou grafickou úpravu, ale u produktů je i doporučení experta. Já si živě pamatuji, jak jsem sám dělal powerpointovou prezentaci s nabídkou koloběžek a tu jsem pak posílal různým subjektům. Bylo to šílené, že jsem tohle vůbec vyslal mezi lidi s cílem navýšit obrat. (směje se)

Spoustu věcí jsme si tenkrát dělali sami. Dnes už vím, že když potřebuju něco takového, mám tým grafiků, stejně jako když potřebuji řešit například spádovou oblast, poradí mi expanzista nebo někdo z marketingového oddělení. Na všechno jsou dnes postupy a návody, takže to dnes děláme mnohem lépe.

Jak bys popsal Decathlon desetiletému dítěti?
Hele, mami, půjdeme tam? Já si chci zašplhat na té stěně, zajezdit si na koloběžce, kopnout si do míče. Pro desetileté dítě je naše prodejna jako hřiště.

V čem je podle tebe Decathlon výjimečný?
Je to určitě míra odpovědnosti a kompetencí, kterou člověk na své pozici má. Tohle je něco, co moc nikde jinde není. Myslím si, že to spousta lidí neví, nemá totiž tu zkušenost, aby to porovnala. Ve spoustě firem máš vše jasně dané a ze shora přicházejí příkazy, ty řešíš jen provozní stránku věci. Kdežto tady opravdu bereš odpovědnost na sebe za spoustu činností, které souvisejí s businessem. Taky máme výjimečnou firemní kulturu. Líbí se mi, že Decathlon je založený na pozitivní motivaci zaměstnanců. Dává do kontextu strategií smysl, proč něco děláme tak, jak to děláme. Snažíme se vysvětlit smysl, aby lidé chápali, proč je to důležité, a šli za tím.

A z pohledu zákazníka?
Myslím si, že Decathlon má unikátní koncept. Férová cena, kvalitní zboží, na to lidé slyší. Stejně jako na to, že si mohou výrobky vyzkoušet. Mně se líbí to propojení s lidmi, zpřístupnit sport opravdu všem.

Co bys popřál Decathlonu do dalších deseti let?
Každopádně hodně energie, kreativních a technických nápadů, hodně vytrvalosti a štěstí v naplňování ambiciózních cílů. Jsem si jistý, že Decathlon bude stále silnějším hráčem na českém i zahraničním trhu, pravě díky našemu unikátnímu konceptu a firemní kultuře. Taky bych popřál hodně šikovných lidí v našem středu, no, a samozřejmě spoustu spokojených zákazníků a nadšených sportovců. Podle mě je důležité, aby Decathlon zůstal na té cestě, na kterou se vydal. Myslím si, že si vede dobře. Zvlášť pokud bude i nadále vydávat tento super časopis :)

Děkujeme za podporu, Tome, ať se daří i ve skladech!

Autor článku: Petra Baštanová

2 399 Kč

TURISTICKÁ NEPROMOKAVÁ BUNDA
TRAVEL 500 3V1 FORCLAZ
kód: 8493046

Toma nikdy nezradila:

Málokdo si úvod do článku o sobě vymyslí sám. Ale Ondra se toho zhostil směle a pasoval sebe samotného do role krále Severu, který hostuje na Jihu. Z toho se dá odvodit, že se jedná o fotbalistu s velmi košatým smyslem pro humor. Své dobývání českého Decathlonu započal v Liberci, léta Páně 2013 jako dvacetiletý kluk. Nyní brázdí uličky brněnské prodejny v Ivanovicích a já věřím, že si nadcházející rozhovor užijete stejně jako já.

Ondřej Vymazal

Ondro, ty ses, jak vím, narodil v Pardubicích. Co tě přivedlo do Liberce?
Šel jsem tam samozřejmě kvůli škole. Studoval jsem ekonomku. Než jsem se vůbec dostal k tomu, že bych si mohl někde něco přivydělat, tak jsem byl klasický čávo, který se zajímal hlavně o fotbal a holky. Dá se říct, že mě pak Decathlon i změnil jako člověka. Ale k tomu se asi ještě dostaneme.

Přesně tak. Co tě přivedlo do Decathlonu?
Úplná haluz. Já Decathlon vůbec neznal, což z dnešního pohledu už vypadá trochu jako sci-fi, ale v roce 2013 byl Decathlon jen v Liberci a Ostravě. Navíc to pro mě technicky byla pořád doba kamenná, takže reklamy vůbec nebyly. Až vlastně kamarád Tomáš Vávra, který je teď na Chodově, mi dal tip. A já tak vyrazil na svůj první pohovor v životě.

Jak to probíhalo?
Na pohovoru byl Ivo Šorm, který je v Liberci teď ředitelem. Překvapila mne okamžitá nabídka tykání. Viděl jsem naproti sobě energického týpka, kterého jsem si k sobě okamžitě dokázal přiřadit. Slovo dalo slovo, plácli jsme si a já po třech týdnech jel na otevírací párty Decathlonu v Hradci Králové. To bylo dobrý mejdlo. A tak jsem si řekl, že tady chci pracovat :D

Super příběh. Jak na tebe tehdy Decathlon působil?
První dojem si myslím, že mají stejný všichni. Neskutečně mě pohltil kolektiv. To je za mě něco nevídaného, až familiárního. Navíc jsem velice brzy zjistil, že pokud člověk chce, tak může dělat spoustu věcí, které by od pozice prodavače úplně nečekal. Že má ohledně nápadů víceméně volnou ruku. A to byla paráda.

Na jakém oddělení jsi začal?
Já jsem sice kopačka a zahraju si rád všechny míčové i raketové sporty, ale začal jsem na oddělení turistiky, kde bylo jediné volné místo. Do té doby jsem nikdy nespal pod stanem a bál se chodit i do parku. Tyhle obzory mi otevřel až Decathlon. Kdybych tu nebyl, tak na Sněžku vyjedu maximálně lanovkou v nových najkách. Ale abych se vrátil. Na první směně jsem se bavil s Jirkou Matějovským, tehdy ještě ředitelem Liberce, že bych se rád pak přesunul na kolektivky. Jenže mě ta turistika úplně pohltila. Navíc jsem se díky tomu dostal i k lezení, které mě neskutečně nadchlo a dělám to dodnes.

Vzpomeneš si na svůj první produkt z Decathlonu?
Myslím si, že to bylo tehdy tričko TechFresh na turistiku (dnes MH 100). Šli jsme na nějaký meeting a já si klasicky nic nevzal, takže jsem si ho ještě narychlo kupoval. A pořád ho mám.

Je nějaký produkt, ze kterého jsi byl unesený a musel ho mít?
Pro mě je naprosto top SWAG nafukovací matrace (8493395). Dá se složit do malého balíčku. Naprosto kompaktní, technický produkt. Nebo třeba taková blbost za pár korun – kapsička na běhání (8297581). To mi změnilo život :D

V Liberci jsi zažil tři ředitele. Jirku Matějovského, Petra Exnera a Ivo Šorma. Pak přišla v roce 2016 nabídka stát se vedoucím oddělení na chystané druhé brněnské prodejně. Co nám k tomu řekneš?
Další haluz. Trošku si při tom vzpomínání připadám jako hroznej náhoďák. V tu dobu se vlastně chystaly tři nové prodejny. Tuším, že dvě prodavačky od nás z Liberce dostaly nabídku do Mladé Boleslavi. Za mnou pak přišel náš ředitel, že se o mne zajímá Silva Čechmánková, která otevírala jako ředitelka brněnskou prodejnu. Té prý snad dal tip Honza Bláha. Takže díky, Honzo! Přijela do Liberce, popovídali jsme si a já její nabídku přijal. Nakonec se mnou šla ještě i Ráďa od nás z Liberce, za což jsem byl moc rád.

Co první brněnské dojmy?
Těch dojmů bylo neskutečně moc. Ale vzhledem k tomu, že se nám termín otevření neustále posouval, tak to ve výsledku nebyl takový šrumec, jaký jsem čekal. Pak jsme sice klasicky

před finišem zjistili, že nám spousta věcí chybí, ale otevřelo se úspěšně. Super byl první den v Brně, kdy jsme vlastně odjeli na společný dvoudenní meeting s již nabranými vedoucími. Tam jsem poznal tebe, takže paráda :D Sám víš, že postavit si obchod je super zkušenost.

To je pravda. Máš v sobě díky tomu směrem k brněnské prodejně více sentimentu?
Určitě jo. Ivanovice jsou srdcovka. Na druhou stranu v Liberci to pro mě byla úplně první práce, respektive brigáda a mám na něj taky spoustu úžasných vzpomínek.

V čem podle tebe udělal Decathlon od roku 2013 největší pokrok?
Samozřejmě v IT podpoře. Hned mne napadne RFID. To obrovsky usnadnilo práci s inventurami nebo na pokladně. Když si vzpomenu, jak se inventury dělaly přes noc a měl jsi přepočítat tisíce kusů rukavic, tak mi ještě teď běhá mráz po zádech. Nebo si určitě pamatuješ, když jsme byli na inspiration tripu a v Německu vidíš, jak po prodejně jezdí „R2D2“ a přepočítává ten sklad. Neskutečný. Nebo že zboží chodilo bez ramínek a ty jsi musel každý ten kus zvlášť naramínkovat. Celkově ten důraz na efektivitu. V tom je obrovský posun.

Jak bys našim čtenářům, kteří se k magazínu Dekáč dostali třeba i náhodou, popsal Decathlon?
Sportovní obchod, kde seženeš všechno na všechno. S personálem, který je ti vždy k ruce a snaží se najít pro tebe ten nejvhodnější produkt.

Ty ses během svého působení v Brně dostal i k oboru, který jsi studoval, a na rok ses stal finančním kontrolorem pro ivanovickou prodejnu. Jak na to vzpomínáš?
V tomto případě mě dostihla moje potřeba zkusit si všechno a hned. Ale měl jsem to vystudované a možnost převést tu školu do praxe byla lákavá. Po půl roce jsem si uvědomil, že ani práci vedoucího oddělení a ani práci toho finančáka nedělám tak dobře, jak bych si představoval. Takže jsem upřednostnil zase obchod. Na druhou stranu mne ta pozice obrovsky obohatila a dokážu svoje rozhodnutí na prodejně vidět v širším kontextu.

Když jsme u širšího kontextu. Ty ses nachomýtl i u natáčení dvou videí z produkce českého Decathlonu. Interní video o akciovém programu a televizní reklama na fotbalová spodní trika Keepdry. V obou případech jako hlavní hvězda. Jak ses dostal k tomuhle?
To jsou další dvě náhody. Fakt díky :D V prvním případě jsem byl zrovna pracovně v Praze a jen tak mě z ničeho nic oslovili, jestli bych se toho natáčení nechtěl zúčastnit. A já si řekl: „Proč ne?“ Ono to ve výsledku bylo na chvíli. Nic extra profi.

A co to druhé?
Původně jsem myslel, že je to reklama na šampón, tak jsem se těšil :D To si dělám samozřejmě srandu. V tom máš vlastně prsty ty. Protože jsi mi volal, že se do té reklamy shání komparz. A od nás z prodejny jsme tam jeli v pěti. Tak si říkám, proč ne, třeba tam budu i vidět. No, a pak se mi ozvali, že z těch lidí, co jsou napsaný, že jedou, jsem nejatletičtější a připomínám CR7. Pak byli ještě dva kandidáti. Petr Dlouhý ale vypadá jako Peter Crouch a David Musiol už sice vypadal lépe, ale ta reklama nemůže být tak dlouhá, aby čekala, než se David rozběhne :D Tímto kluky zdravím a doufám, že proti nim nikdy nebudu hrát. Ale pokud bych to měl nějak zhodnotit, tak pro mě to byl totální Hollywood. Neskutečný, co se tam dělo. Úžasná zkušenost i výsledek.

Napadne tě ještě nějaký super zážitek s Decathlonem?
Takto z patra mi naskočí produktový výběr ve Francii, který probíhal poblíž Mont Blancu. Když pak po pracovní části jdeš na túru a vidíš ten západ slunce. Pak si uvědomíš, že za tohle dostaneš výplatu. To bylo silný.

Co popřeješ Decathlonu ČR k jeho desátým narozeninám?
Ať k tomu prvnímu křížku přidá spoustu dalších. Ať se stále drží toho kurzu, který má teď. Stále nabírá aktivní sportovce a udrží si na prodejnách stejnou pozitivní atmosféru. Nezapomíná na inovaci nejen produktů, ale i procesů.

Moc díky za rozhovor, Ondro, a přeju mnoho spokojených let nejen v Decathlonu, ale i v osobním životě.

Autor článku: Jan Pejša

Ája Šlehoferová

Usměvavá blondýnka Ája rozhodně není žádná barbína. Dokáže si poradit jak s blatníkem u kola, tak s nepříjemným zákazníkem na telefonní lince. Je srdcem zákaznického servisu a dokáže vyřešit každý problém, se kterým se zákazníci obracejí na její tým.

Ájo, pamatuješ si, kdy jsi poprvé viděla Decathlon?
Objevila jsem ho úplně náhodou, když jsem v Budějovicích nakupovala v Globusu a hned vedle byl nově otevřený Decathlon. Vůbec jsem nevěděla, co je to za obchod, tak jsem ze zvědavosti nakoukla. Zaujalo mě to, protože jsem do té doby nikdy nebyla v tak velkém sportovním obchodě, a tak mě napadlo, že se rovnou zeptám na brigádu. Přímo v uličce jsem oslovila Vojtu Kříže, který v Budějovicích pracuje dodnes (Vojta je dnes národní lídr servisu), a zeptala jsem se ho, jestli náhodou někoho neshání. A on řekl, že jo.

To zní skoro neuvěřitelně!
Opravdu, úplná shoda náhod. Vojta měl na starost tuším cyklo, kolektivky a fitness, které je moje srdcovka. Vzal mě rovnou k běžeckým pásům a řekl mi, ať mu jeden z nich zkusím prodat.

Takže tvoje první návštěva Decathlonu byla rovnou tvůj pohovor?
Ano, hned jsme šli k fitness zařízení a já jsem měla z fleku prodat stroj. Vojtovi se to líbilo, takže mě vzal. Začínala jsem na fitku, ale byla jsem všude, kde bylo zrovna potřeba. Poslední rok jsem v Budějovicích končila na cyklu. Ze začátku to pro mě bylo dost technické oddělení, protože jsem člověk, který vůbec nejezdí na kole. Nicméně Vojta byl super v tom, že nás skvěle zaškolil, vzal nás na výlet, kde jsme si mohli vyzkoušet všechna naše kola. Pro mě pak byla největší pocta, když přišel zákazník pro to nejlevnější a nejzákladnější kolo a odcházel s vhodnějším a lepším modelem. Dokázala jsem ho přesvědčit, že mu bude vyhovovat mnohem víc.

Školení je základ úspěchu...
Ano, ale já jsem se taky často setkala s tím, že muži, kteří si nejčastěji chodili pro kola, ženským moc nevěřili a já jsem tenkrát byla hodně na blond, v růžovým tričku a oni na mě koukali skrz prsty. Tahle barbína nám toho asi o kolech moc neřekne. Potom je vždy potěšilo, když jsem dobře poradila. Bavilo mě, že jsem mohla lidem poradit. Školení bylo podaný takovým stylem, že jsem to pochopila i já a cítila jsem se v tom jistá.

Dnes už děláš něco trochu jiného, i když jsi pořád v úzkém kontaktu se zákazníky.
Aktuálně mám na starosti zákaznický servis e-shopu a od příštího roku přijímám novou výzvu, a to zákaznický servis na prodejnách. Vše ale začalo po ukončení vysoké školy, kdy se na můj e-mail dostal inzerát, že se shánějí lidi na rozjezd e-shopu. Zase taková spontánní reakce, odpověděla jsem, že mě to zajímá, i když jsem nikdy neměla v plánu pracovat v Praze. Za týden jsem jela na pohovor, který trval asi 3 hodiny, navíc v létě, já byla úplně zpocená, ale jinak to bylo moc příjemný, takže mi tu práci nabídli. Já jsem to ještě musela zavolat příteli, který už se kvůli mě jednou stěhoval z Prahy do Budějovic a teď se kvůli mně zase stěhoval zpátky. (směje se)

To je ale hodný a podporující přítel!
Dnes už manžel. Během měsíce jsme se přestěhovali do Prahy a já jsem začala pracovat na e-shopu, tady na Chodově. Tenkrát jsme výrobky brali manuálně z regálu, i během doby, kdy zákazníci běžně nakupovali, takže se stávalo, že když si někdo zrovna něco objednal, tak si to stihl ještě někdo jiný koupit i na prodejně. Tak jsme fungovali asi tři měsíce, potom jsem dostala možnost zaměřit se na zákaznický servis, což mi bylo nejblíž. Všechno bylo na mně, jak to budeme dělat, kolik lidí budeme potřebovat, všechno úplně od nuly. Začínali jsme ve 3 lidech, dnes je nás 9 plus spousta pomocníků z prodejen, kteří pomáhají v hektických obdobích roku.

Co si mám představit pod pojmem zákaznický servis?
Je to především komunikace se zákazníkem, která u nás stojí na třech bodech. 1. Aby zákazník vůbec neměl potřebu nás kontaktovat, snažíme se mít všechny informace na webu, v e-mailech, doručovacích smskách apod. 2. Když už nás potřebuje zákazník kontaktovat, tak aby se dovolal, tedy dostupnost. 3. Když už nás kontaktuje, aby byl s odpovědí spokojen.

Vzpomněla by sis na nejkurióznější dotaz, který jste dostali?
Jeden pán se nás ptal, jestli prodáváme lepidlo, že mu praskla nafukovací panna, protože na e-shopu prodávame lepidlo na nafukovací matrace. Je pravda, že někdy nás taky někdo počastuje pikantnějším slovíčkem, na to už jsme si zvykli. Nechala jsem ale zavést takové tlačítko: v momentě, kdy je na nás zákazník do telefonu opravdu sprostý, tak ho zmáčkneme

a jemu se spustí automatická hláška ve stylu „protože jste byl na naše zaměstnance vulgární, hovor jsme ukončili, můžete nás znovu kontaktovat za předpokladu, že budete dodržovat zásady slušného chování“.

Takže ty se skvěle staráš nejen o zákazníky, ale také o svůj tým.
Samozřejmě, někdy je to hodně psychicky náročné, zvlášť během covidu máme denně přes 400 hovorů a většinou jsou lidi naštvaní. Je to opravdu frustrující, zvlášť když teď můj tým pracuje z domova, protože pak mají pocit, že jim ten nepříjemný člověk volá domů. Tady v kanceláři se tomu společně zasmějeme, položíš telefon a pustíš to z hlavy, ale doma, když jsi na to sám, tak je to o to víc náročné. Snažíme se proto pořád vymýšlet nějaké novinky na webu, ale i automatické zprávy a podobně, abychom odfiltrovali zbytečné dotazy.

Vidím, že ses na moji otázku na první produkt z Decathlonu opravdu připravila. (Ája přede mě na stůl vyskládává trička v několika různých barvách)
Jak jsem řekla, začínala jsem na fitku, je to moje sdrcovka a nejradši mám body pump, na který používám nejčastěji náš My Top, který máme ve spoustě odstínů a já mám ještě z dřívějška tyhle ikonické barvy, ne každej pamatuje tuhle růžovou. (Ája mi nadšeně ukazuje svoji sbírku)

Já na vlastní oči vidím, že ty barvy stále září.
Přesně tak, tohle je opravdu produkt, který se mi ani za ta léta téměř vůbec nesepral.

Jak se podle tebe Decathlon změnil za tu dobu, co tu jsi?
Protože pracuju v e-commerce, tak je to hlavně tahle oblast. Když jsem začínala, tak e-shop neexistoval, zákazníci nám volali, jestli jim něco odložíme a my jsme jim to na dobré slovo odložili. Přijde mi, že teď je mnohem víc věcí decentralizovaných. Máme možnost dělat rozhodnutí lokálně. Tím mám třeba na mysli, že dříve centrála ve Francii vyslala nějakou aplikaci, která se měla používat, my jsme si teď třeba sami vyvinuli aplikaci na zpracování objednávek a nepoužíváme tu oficiální. Můžeme si to upravit podle sebe, protože každá země je jiná, má jiné zákazníky.

Jak bys popsala Decathlon desetiletému dítěti?
Pojď, Maruško, půjdeme se podívat do jednoho krásného modrého obchůdku, kde najdeme úplně všechny produkty, které potřebuješ na své každodenní dovádění!

Máme v Decathlonu podle tebe něco, co jinde nemají?
Já myslím, že je to škála produktů privátních značek na jednom místě za výhodné ceny. Tím, že máme naše značky, můžeme inovovat podle sebe nebo podle zpětné vazby od zákazníků. Kdežto jiné řetězce takovou možnost nemají, nabízejí to, co zrovna je, a nemůžou do toho často mluvit.

Co bys popřála Decathlonu do dalších 10 let?
Přála bych si, abychom se opravdu stali nejoblíbenějším sportovním obchodem v České republice. Aby zákazníci pochopili, že super známá značka automaticky neznamená kvalitu, aby věděli, že na naše značky se mohou spolehnout. A také abychom měli spoustu zákazníků, kteří budou spokojeni s naším zákaznickým servisem, o který se postarám, aby byl.

Ájo, nedokážu si představit povolanějšího člověka, který by to měl dělat. Děkuju ti za rozhovor a přeju hodně zdaru.

Autor článku: Petra Baštanová

Markétě Skýpalové nikdo neřekne jinak než Skypy. Je to blázen v tom nejlepším slova smyslu. Blázen do sportu s neuvěřitelně zvučným smíchem, který vás okamžitě nakazí. Jako vystudovaná učitelka má dar předávat informace, což se v roli lídra oddělení a kouče dalších lídrů náramně hodí. Pojďme se společně se Skypy podívat zpět do roku 2015, kdy si poprvé oblékla modrobílou vestičku na prodejně v Olomouci.

Markéta Skýpalová

Pamatuješ si ještě, jak začala tvá pouť v Decathlonu?
Měla jsem tehdy domluvený pohovor s vedoucím týmu Oxela, které zahrnuje inline brusle, koloběžky, skateboardy a v zimě i lední brusle a hokej. Přijela jsem tehdy na longboardu, a když mě tehdejší lídr uviděl, tak mi prakticky beze slova řekl, že mě bere :)

To byla docela rychlovka. Nastoupila jsi tehdy jako prodavačka čistě na Oxelo?
Vůbec ne. Tehdy to oddělení bylo obrovské. Měli jsme na starost mimo Oxela ještě běh, plavání a pokladny. Skoro půlku prodejny.

Ty jsi rodačka z Kravař, což je vesnička mezi Opavou a Ostravou. Jak ses dostala do Olomouce?
Šla jsem sem za studiem, jak jinak.

A neláká tě vrátit se domů, když už jsou teď v okolí vlastně čtyři prodejny?
Ani ne. Neumím si to úplně představit, protože tady v Olomouci máme úžasnou partu, táhneme za jeden provaz a spousta profesních vztahů se přeměnila na ty přátelské. Nepřeháním, když o nás řeknu, že jsme jedna velká rodina.

Co vlastně předcházelo tomu, než jsi na longboardu přijela na pohovor?
Kamarádka Kačka Hřivnacká mi to doporučila. Byla tu tehdy asi tři měsíce a říkala mi, že je to tady super. A měla pravdu. Obě jsme tu už přes pět let. I když ona je teď součástí týmu opavské prodejny.

Znala jsi Decathlon, než ti o něm Kačka řekla?
O prodejně jsem věděla, protože jsme tady nakupovali dost věcí na cvičení do školy. Ale že bych se zajímala o firmu jako takovou, tak to vůbec.

Vzpomínáš si, jak na tebe obchod působil, když jsi nastupovala?
Byla jsem trochu nesvá, protože jsem tu krom Katky nikoho neznala a ani jsem neměla žádnou podobnou pracovní zkušenost. Ale během čtrnácti dnů jsem se se všemi poznala a tu práci dostala pod kůži.

Jaká byla tvoje první směna?
V uvozovkách docela zábavná. Kolegyně mě vzala a postavila na kasu. Řekla mi, tady je klávesnice, tady monitor, a hodně zdaru. Školení v takové podobě, jaké máme dneska, tehdy prostě neexistovalo. Normálně mě hodili do vody. Tvrdá škola a neuvěřitelně mě to zocelilo. Začátky jsou ale vždycky náročné. Přijde ti příjem zboží a ty celý den hledáš, kam ty produkty zařadit. To je normální.

Když jsi zmínila produkty. Pamatuješ si, co sis v Decathlonu koupila jako první?
Hned první den jsem se podívala na nabídku longboardů. Ale prvním produktem byla nejspíš sportovní podprsenka.

A tvůj nejoblíbenější produkt z Decathlonu?
Jednoznačně ten longboard. To je moje vášeň. Z Decathlonu mám asi čtyři. Navíc v Olomouci je super cesta kolem Moravy. Tam si to neskutečně užívám.

Změnil se nějak Decathlon za těch pět let?
Ten základ, ten se drží stále. To, jak na mě hned ze začátku působil neuvěřitelně přátelsky, to zůstalo dodnes. Ale rok co rok se posouváme a snažíme zlepšovat. Je to znát na produktech, servisu pro zákazníky nebo i třeba zájmu o brigádu u nás. To se za poslední dva roky neskutečně změnilo. Ten zájem je obrovský a jsem za to ráda.

Ty jsi celých pět let součástí olomoucké prodejny. Jak se postupně měnila tvá role?
Jak už jsem zmínila, tak jsem začala jako prodavačka neboli sportovní poradce. Po roce jsem přijala misi stát se vedoucí dne. Takže jsem cca dvakrát do měsíce zodpovídala za celou směnu. To byla super zkušenost.

Ty ses ale stala i lídrem Oxela pro celou ČR. Jak ses k tomu dostala?
Nejdůležitější byla samozřejmě vášeň pro ten sport. Bez toho to nejde. Petr Salaj, který tehdy vedl naši prodejnu, mi řekl, že mě přihlásil do týmu lidí, kteří by se na tu pozici hodili. Řekl mi, že se na to perfektně hodím. Trochu sice opomenul, že moje angličtina byla katastrofální. Ale klaplo to a já se do toho pustila.

Co to obnášelo?
Tehdy jsme tuhle pozici u nás teprve rozjížděli a nikdo pořádně nevěděl, jak to dělat. Takže

jsem začala vymýšlet, co by se dalo zlepšit nebo dělat jinak. Z naší prodejny jsem si udělala takového pokusného králíka a co fungovalo, tak jsem pak předávala dalším prodejnám. To mě bavilo. Ráda tvořím a vymýšlím nové věci. Pak jsem po pár měsících dostala nabídku stát se lídrem oddělení, protože tyhle mise jsem měla pořád v pozici sportovního poradce.

A jaká je tvoje momentální role?
Teď jsem lídr oddělení fitness a zároveň mám na starosti provoz prodejny. Do toho koučuji další lídry oddělení na naší prodejně.

Co je podle tebe na tvé práci nejdůležitější?
Poctivě integrovat nové lidi a věnovat se jim. Oni ti to pak stokrát vrátí, protože ti postupně odebírají tu tvoji zodpovědnost a přebírají ji.

Jak bys popsala Decathlon?
Nevnímám ho jen jako obchod nebo práci. Je to životní styl. Když tam vejdeš, tak na tebe dýchne pozitivní nálada. Lidi tě zdraví, usmívají se na tebe a snaží se vždy poradit.

Kdybys byla v pozici lídra České republiky, kam bys chtěla Decathlon posunout?
Chtěla bych, abychom dělali maximum pro to, aby byli naši zaměstnanci spokojení. Ne na úkor poctivé a zodpovědné práce samozřejmě, ale jsem přesvědčená, že právě spoluhráči na prodejnách jsou ti absolutně nejdůležitější. Protože oni každý den pomáhají těm zákazníkům a snaží se pro ně udělat první poslední.

Co popřeješ Decathlonu k desátému výročí otevření České republiky?
Aby byl pořád tak skvělý a usměvavý. Aby se nám pořád tak dařilo a měli jsme nekonečně mnoho spokojených zákazníků.

Díky moc za rozhovor, Skypy, a ať se ti daří :)

Autor článku: Jan Pejša

2 399 Kč

LONGBOARD CARVE 540
BIRD OXELO
kód: 8523398

Skypy nedá dopustit na:

Veronika Horáková

Verča Horáková je v Decathlonu od roku 2016. A každý den od svého příchodu nás nepřestává překvapovat její pozitivní energie a neuvěřitelná píle. Basketačka, rodačka z Kroměříže, která si v Decathlonu Česká republika zatím prošla třemi městy. Uvidíme, kam ji její schopnosti a entuziasmus zavedou dál.

Verčo, zeptám se, kde ses poprvé setkala s Decathlonem?
Poprvé jsem Decathlon zaznamenala na Erasmu na Kanárských ostrovech v Las Palmas v roce 2013.

Jak to na tebe tehdy působilo?
Obrovská prodejna. Hned u vstupu na mě zapůsobily produkty jako kajaky nebo paddleboardy. To je něco, co jsem u nás logicky neměla možnost ani vidět. Hned jsem si i něco koupila. Byla jsem nadšená z toho, že ty věci vypadaly dobře a hlavně byly levné. To je něco, nad čím na Erasmu fakt přemýšlíš :)

Co jsi dělala po návratu domů?
Normálně jsem navázala v Olomouci na studium na fakultě tělesné kultury.

Já samozřejmě vím, že jsi do Decathlonu nastoupila v Brně. Ale kde ses tam vůbec vzala?
Zase jsem se stěhovala kvůli škole. Magisterské studium jsem absolvovala na Masarykově univerzitě. Do toho jsem hrála nejvyšší soutěž v basketbale. Kvůli tomu jsem v podstatě neměla čas ani na žádnou extra brigádu nebo práci při škole.

Co tě přivedlo do Decathlonu ne jako zákazníka, ale jako spoluhráče?
V roce 2016 jsem dostudovala a koukala se po nějaké práci. Narazila jsem na inzerát, že prodejna v Brně-Modřicích hledá lídra oddělení. Odpověděla jsem na zadané otázky a za pár hodin mi volal ředitel prodejny, že jsem ho zaujala a zda bych mohla přijet v neděli do Hradce Králové na náborový den.

Do Hradce Králové?
Taky mě to zaskočilo :) Úplně jsem z toho neskákala radostí. Nevěděla jsem hlavně, zda mě to vůbec bude bavit, v podstatě jsem to jen zkoušela s tím, že se uvidí. Ale vnitřně jsem cítila, že to chci zkusit.

Jak na začátky vzpomínáš?
Nabírala jsem zkušenosti na různých sportech a učila se od ostatních spoluhráčů nejprve práci prodavače. To mi ze začátku obrovsky pomohlo.

Věděla jsi od začátku, jaké oddělení povedeš?
Vůbec ne. Dozvěděla jsem se to zhruba po měsíci a pak od června už jsem vedla tým kolektivních a raketových sportů, lovu a jezdectví.

Ty jsi měla zkušenost s basketbalem. Co ostatní sporty z tvého oddělení?
Kromě basketbalu si zahraju ráda všechny kolektivní i raketové sporty. Takže z téhle strany mi oddělení velmi vyhovovalo.

V tom zbytku byl nějaký háček?
No :D Háček byl v tom, že tam byl háček. A spousty. Já o rybolovu vůbec nic nevěděla a troufnu si říct, že pořád nevím. To samé lov nebo jezdectví. Ale bavilo mne se to učit. Minimálně jsem si byla jistá tím, že rozliším rybu od koně :) Po půl roce jsem pak měla na starosti jen kolektivní sporty.

Ty jsi pak byla součástí týmu dvou dalších prodejen, ale k tomu se dostaneme. Co se ti vybaví, když teď na Modřice vzpomínáš?
Jednoznačně parta lidí. Naprosto výjimečný kolektiv. Je to pro mne taková domovská stanice. Byla jsem tam dlouho, spoustu lidí jsem nabrala, integrovala a vedla. Moc ráda na to vzpomínám.

Když jsi zmínila nábor. Vzpomeneš si na ten první? :)
Asi ne :D To je docela podpásovka, tahle otázka. Můj první nábor jsi ty, takže si myslím, že na první pokus docela dobrý :)

Jak bys popsala práci vedoucího?
Je to hlavně o práci s lidmi. Neustálý kolotoč náborů, integrací, posouvání schopností. Pak jde samozřejmě i o vystavení zboží. Máš v podstatě takový malý obchod v obchodě.

Po dvou letech přišla nabídka otevřít prodejnu ve Zlíně jako lídr provozu. Jak jsi tehdy reagovala?
Přišlo mi, že já a provoz je trochu jako já a rybolov. Vůbec jsem takovou nabídku nečekala, protože jsem těžce netechnický typ. Přijel za mnou Tomáš Číhal, který zlínskou prodejnu otevíral jako ředitel. Povahově jsme si hned sedli, ale já se na ten provoz vůbec necítila, takže jsme se nedohodli. I přesto, že mě celkem namotivoval a trochu mě to vnitřně mrzelo. A když Tom pak za tři týdny přijel znovu, tak už jsem neváhala a jsem za to ráda.

Jaké byly začátky?
Nebylo to snadné. Ale byla to obrovská výzva. Tom s týmem mi hodně pomohli. Otevření se navíc extrémně povedlo. Za první tři dny se udělal obratový rekord České republiky v rámci otevíraček. Neskutečný šrumec, ale když člověk vidí, že lidé mají zájem a odcházejí spokojení, tak tě to neuvěřitelně nabudí do další práce.

Ta tvá ve Zlíně ale netrvala tak dlouho jako v Brně.
Vůbec ne. Tam jsem nakonec vydržela jen půl roku. V roce 2019 se otevíraly tři nové prodejny a já dostala nabídku otevřít Frýdek-Místek jako ředitelka. V ten moment mi došlo, že zkušenosti z otevření Zlína budou k nezaplacení a zpětně jsem za ně obrovsky vděčná.

Teď se trochu vrátíme do Las Palmas. Vzpomeneš si na svůj první produkt z Decathlonu?
Ty jo. To byla mikina na běh. Teď už se samozřejmě nevyrábí, ale byla boží.
Nyní vám můžeme nabídnout nový model běžecké mikiny s kapucí RUN WARM.

A pomineme-li první produkt, jaký je pro tebe nejikoničtější?
K narozeninám jsem od Andi dostala to nejkrásnější horské kolo, které Decathlon vyrobil. A nejen vlastně kolo, ale celou sadu včetně dresu, helmy, rukavic a lahve na pití. Navíc je to všechno laděné do modré a růžové. Boží. Vždycky se tím chlubím, že je to kolo od nás.

Paráda. Jak se podle tebe Decathlon změnil od roku 2016, kdy jsi nastupovala?
Největší vývoj vidím právě v produktech. Technicita i design se hodně posunuly. Navíc už máme několik produktů, které jsou z recyklovaných materiálů. Celkově se mi tahle „eko“ cesta moc líbí.

Jak bys popsala Decathlon někomu, kdo o něm nikdy neslyšel?
Sportovní obchod, kde můžeš najít téměř vše, na co si vzpomeneš, a navíc za rozumné peníze. Najdeš tam super prodavače, kteří udělají maximum pro to, abys odešel spokojený.

Kam bys chtěla jako kapitán lodi „Decathlon“ směrovat?
Ráda bych, aby se loď Decathlonu držela pořád tím hlavním směrem a to jest to, že je to rodinná firma, kde je na prvním místě lidskost. Myslím, že právě díky ní je Decathlon tolik oblíbeným zaměstnavatelem a zároveň sportovní prodejnou.

A poslední otázka. Co bys popřála Decathlonu k 10. narozeninám?
Decathlonu bych chtěla popřát, aby nadále pro něj nebyla žádná výzva dostatečně velká, aby byl stále tak vyhledávaným zaměstnavatelem, aby lidé v této firmě chtěli růst nejen v ČR, a především pak, aby byl konečně jedničkou na českém trhu nejen pro nás všechny Decathloňáky!

Díky moc za příjemný rozhovor, a jelikož jsi se den po něm rozhodla přijmout nabídku převzít olomouckou prodejnu, tak ti přeji radost z práce a spousty skvělých spoluhráčů a zákazníků i tam.

Autor článku: Jan Pejša

Adam se do Decathlonu dostal na doporučení kamaráda, když stejně jako i jiní hledal brigádu ke studiu. Kamarád mu na Decathlonu vychválil především skvělou partu a to se Adamovi potvrdilo. Z pokladen a oddělení běhu, což pro něj na začátku byla spíše španělská vesnice, se vypracoval na sport lídra vodních sportů v Českých Budějovicích. Naši spoluhráči ho budou znát také jako experta na paddleboardy.

Adam Petráš

Představ nám, Adame, tvoji cestu v Decathlonu:
V Decathlonu jsem asi tři roky, momentálně působím jako sport lídr vodních sportů v Českých Budějovicích. Do Decathlonu jsem se dostal na doporučení kamaráda. Studovali jsme spolu a já jsem hledal brigádu. Chtěl jsem něco trochu fyzicky namáhavějšího, ale rozumně, hlavně nic s počítačem, toho jsem měl na univerzitě dost. Hledal jsem něco, kde vypnu hlavu, prostě relax. Přemýšlel jsem o McDonaldovi nebo něco na ten způsob – práci, kde budu komunikovat se zákazníky, až mi kamarád řekl, pojď do Dekáče, tam je super parta, u nás na oddělení běhu a za pokladnama. Já za pokladnou nikdy nestál a běh taky nic moc, ale šel jsem na pohovor, zalíbil jsem se jim a mně se tu taky zalíbilo, tak jsem tu dodnes

Jak se podle tebe Decathlon změnil za tu dobu, co v něm pracuješ?
Začnu tím, co se nezměnilo a co mě těší, a to je firemní kultura. Když jsem začínal, tak Budějky ještě nebyly tak zajetá prodejna, bylo to tady hodně rodinný. To se nezměnilo a to mě baví, protože co vím, tak v jiných firmách to tak není.

A je něco, co se změnilo?
Co se změnilo hodně, k lepšímu, a souvisí to s mojí misí, protože já jsem hodně pro to, aby bylo všechno v mobilu, jsou technologie a chytré procesy. Proto jsem taky zodpovědný za aplikaci Cube in Store, což je taková všeobjímající aplikace pro kolegy na prodejně. Najdou v ní informace o zásobování, skladech i výrobcích, to vše přehledně v mobilu, bez nutnosti počítače. Předtím byly na prodejně 3 počítače, ke kterým se chodilo zjišťovat, jestli jsou sklady, a já jsem výrazně pro zjednodušování, abychom trávili co nejvíc času se zákazníkem.

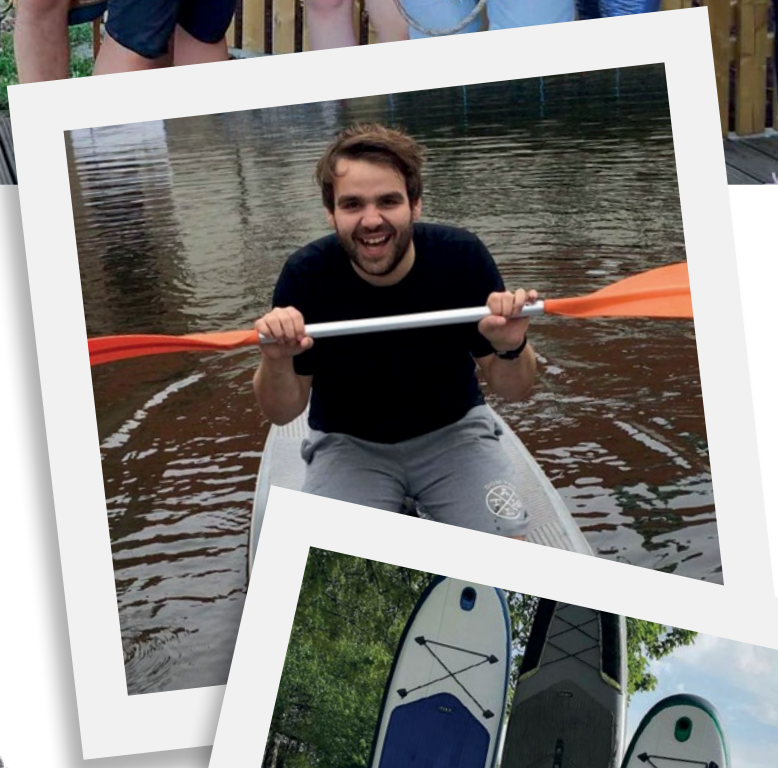
Pamatuješ si na svůj první produkt z Decathlonu? Případně který je tvůj nejoblíbenější?
První vím naprosto přesně, ale ten už se asi dnes nevyrábí, i když ne, počkej, vyrábí, ale pod značkou Kipsta (značka Decathlonu zaměřená na fotbal). Byla to skladná taška na tělocvik. Do batohu s učením jsem už všechny věci nenarval, takže jsem potřeboval pořádnou sportovní tašku. To jsem ještě ani nepracoval v Decathlonu. A mám ji dodnes.

Nejoblíbenější produkt, to je těžký, protože já jsem velký ambasador, mám od nás spoustu výrobků a všechny používám. ***Co jsem si však neskutečně oblíbil v poslední době, jsou turistické boty NH500.*** Mají moc pěkný design, jsou ekologicky vyrobené, dokonce snad i ty cvočky jsou recyklované, takže ultra super ekologické a neskutečně pohodlné boty.

Jak bys popsal Decathlon desetiletému dítěti?
Kdybych byl dítě, tak samozřejmě první, co mě napadne, jsou koloběžky. To je ten obchod, kde si můžu zajezdit na koloběžkách! Děti jsou pořád na koloběžkách a na fitness pásech. Decathlon je místo, kde si můžeš všechno vyzkoušet, je tam spousta věcí na sportování a na blbnutí, poznáš tam taky nový sporty, o kterých ani nevíš, že existují. Taky je tam spousta milých, usměvavých lidí v takových modrých vestičkách. Nemusíš se jich bát, i když jsou velcí, protože ti vždy rádi poradí, kde co najdeš a co si máš vybrat.

V čem je podle tebe Decathlon výjimečný?
Je to kolektiv, to je jeden z důvodů, proč se držím v Budějovicích. Moc lidí se tu nezměnilo za ty 3 roky a to je super. A taky náplň práce. Dokud mě baví práce s lidma na prodejně, tak se tomu chci věnovat. To je taky důvod, proč mám několik misí, protože se chci posouvat, a to je druhá věc, že ačkoliv jsme maloobchod, tak si tu člověk najde spoustu věcí.

Jakých například?
Já jsem třeba ještě i IT spojka, což koho by napadlo, že prodavač v obchodě může dělat. Spoustu lidí okolo mě je překvapených, jak v Decathlonu pracujeme, kolik je tu variant, jak se posunout dál, a zároveň jak se tu pracuje s lidma. Už při integraci se staráme o nováčky, protože jedině dobře zaintegrovaný nováček dobře funguje se zákazníkem.



Co bys popřál Decathlonu do dalších 10 let?
Určitě aby se stal jedničkou na českém trhu, myslím, že k tomu má dobře našlápnuto, takže 10 let na to ani nepotřebuje. Prostě, aby se držel. Abychom pořád mysleli na zákazníky, ale i na prodavače. Aby to fungovalo z obou stran. Hlavně všechno dobrý, ať jsme nakonec tak dobří jako ve Francii!

Budu držet palce s tebou, díky za rozhovor, Adame!

Autor článku: Petra Baštanová

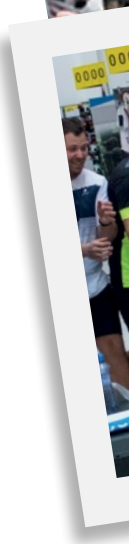
Adam si oblíbil:

999 Kč

TURISTICKÉ BOTY NH 500 QUECHUA
kód: 8502453

Alice Šípová

Alice Šípová nastoupila do Decathlonu už v roce 2014. Její cesta je však natolik zajímavá, že jsme se rozhodli představit vám ji za rok 2018, ve kterém se podílela na stavbě prodejny v pražských Letňanech. Tam jako vedoucí oddělení turistiky a lídr provozu působí dodnes.



Alice, jak jsi přišla na Decathlon?
Začínala jsem v Liberci v roce 2014. Během studia ekonomie na Technické univerzitě jsem hledala brigádu a kamarádi mi doporučili Decathlon. To léto bylo velká zkušenost, strašně moc zákazníků, protože Liberec už byla zavedená prodejna. Když jsem v roce 2017 dokončila studium, necítila jsem se na to být vedoucí, i když mě v tom ostatní podporovali, protože už jsem měla na starost velké přestavby oddělení. Věděla jsem, že v Decathlonu chci zůstat, ale ne hned a ne v Liberci.

Co jsi tedy dělala?
Zároveň jsem si moc nevěřila v angličtině, tak jsem si našla Decathlon v Anglii a vydala jsem se tam. Měla jsem štěstí, prodejna ještě nebyla otevřená, takže jsem od začátku pomáhala se stavbou, nábory…

Kde přesně to bylo?
Na severu Londýna, v Chingfordu. Hodně jsem si tam tenkrát hrábla na dno, sever Londýna není zrovna nejhezčí, je tam hodně přistěhovalců a večer jsem se tam opravdu bála jít domů.

To muselo být dost drsné. Jak fungovala britská prodejna a zákazníci?
Byla jsem tam spokojená, ale můžeme být opravdu rádi za to, co máme v Česku. Tam neexistovalo, že by se vydával časopis, dělalo se školení, nebo že by byl na obchodě dostatek prodavačů. Moc se neinvestovalo do lidí, všichni jsme tam byli pořád, protože se nedařilo a musela se otáčet každá libra. Byla to opravdu velká zkušenost, dost mě to zocelilo. S angličtinou mi taky nikdo nepomohl a zákazníci mi to dávali dost sežrat. Jakmile slyšeli můj přízvuk, vůbec mě nebrali a byli strašně naštvaní, že neznám jedno specifické slovíčko. Bylo to krušný, ale všem lidem v mém týmu to doporučuju. Jazyk je dneska důležitý.

Jak dlouho jsi v Anglii zůstala?
Byla jsem tam jen půl roku, ozvali se mi totiž z Liberce, jestli se nechci vrátit jako vedoucí. Já jsem ale nechtěla dělat vedoucí partě lidí, do které jsem předtím sama patřila. Pak se mi však ozval Petr Salaj (dnes ředitel prodejny na Černém mostě), že hledá někoho se zahraniční zkušeností. Sešli jsme se na letišti, když jsem jela domů na Vánoce a on mi nabídl, jestli se nechci podílet na stavbě nové prodejny v Praze.

A co ty na to?
Já jsem na to hned kývla, protože otevřít obchod v Praze, to byla velká příležitost. Vůbec jsem nad tím nepřemýšlela, to byla prostě jen vlna emocí. (směje se) Sali měl silnou vizi a my (já, Anet Sehnálková a Kuba Vrána, původní tým) jsme za ní šli, věřili jsme tomu, byla to tenkrát opravdu jedinečná atmosféra, která panuje v Letňanech dodnes, a já nelituju, že jsem se vrátila z Anglie.

Co máš na starost dnes?
Kromě vedoucí oddělení turistiky jsem ještě provozačka na stock and flow (stav a tok zboží, pozn. red.). Od září taky oficiálně pomáhám Petrovi Exnerovi a Tomovi Staniszovi se stock nad flow na národní úrovni. Pomáhám provozákům s praktickými věcmi na prodejně, jak s integrací, tak s nastavením celého procesu.

Vyzdvihla bys nějaký ikonický produkt?
To je těžká otázka. Dnes u mě samozřejmě vede turistika, mám bundy, oblečení, a spoustu batohů. Takže ano, batoh je pro mě ikonický produkt. ***Poslední batoh, který jsem si pořídila, je batoh NH 100, protože 20 l už mi nestačilo, tak jsem si pořídila větší, tahám s sebou vždycky strašně moc věcí :)***

Jak se podle tebe Decathlon změnil?
Když jsem začínala, tak se hodně šetřilo, vypínalo se topení apod., protože se Decathlonu nedařilo. Když jsem se potom vrátila v roce 2018, tak už to bylo něco úplně jiného, především co se týče zázemí. Máme tréninkové centrum, přístupné všem, díky tomu roste profesionalita. Předtím si každá prodejna dělala všechno po svém, nevěděli jsme, co se děje na druhém konci republiky, dneska už máme směr, pravidla, celkově úroveň. To jde vidět i na vystavení. Já si ještě pamatuju, když se dělali tzv. flashe – na štendr se daly doprodejové kousky, přivezlo se to do uličky a do mikrofonu jsi zakřičela „všechno za 50 korun“, což je špatně.

Proč?
Nejdřív se na to samozřejmě sesypali zaměstnanci. Zákazníci se pořád ptali, kdy to zase bude, a byli naštvaní, když to nestihli. Nedávalo to smysl a prodejně to škodilo, nejen

finančně, ale kazilo to i celkovou image. Dnes už by si to nikdo nedovolil.

Jak bys popsala Decathlon desetiletému dítěti?
Je to místo, kam přijdeš a bude se ti tam líbit. Můžeš si zajezdit na bruslích, zastřílet z luku, všechno si můžeš vyzkoušet. Už vidím, jak mě to dítě tahá za ruku a chce jít dovnitř. (směje se) Je to obchod, kde si pořídíš věci, které ti dlouho vydrží, a naučíš se s nimi první sportovní krůčky.

Kdybys měla říct, v čem je podle tebe Decathlon výjimečný, co by to bylo?
Určitě je to přístup k lidem. Decathlon se nás snaží pořád něco učit. Na 90 % pozic tady není potřeba to už umět, ale mít chuť, v Decathlonu tě všechno naučí. Máme tu kolegy, kteří tě podpoří. To je dáno naší strukturou a hodnotama. Každý měsíc máme EI (individuální pohovor s lídrem), což je super. Nejen že se o mě někdo zajímá a mám se na koho obrátit, ale i já mám svůj tým, o který se zase starám já. Když něco pokazím, tak na mě nikdo nebude naštvaný, ale probereme to a vyřešíme. Pro zákazníky je určitě přidaná hodnota to, že máme vlastní produkty, že si je sami vyrábíme. Taky celkový servis, dbáme na to, aby byl zákazník spokojený nebo spokojený, což vytváří důvěru. Můžu to porovnat s Anglií, kde každýho jen zajímalo, kde máme Nike nebo Adidas, naše boty je vůbec nezajímaly. Tady zákazníci už chodí za našimi značkami, naučili se to. „Já jsem si tady koupil tu Kešu a chci ji znova.“ (směje se) To se nám opravdu podařilo, že Češi začínají našim značkám věřit.

Co bys popřála Decathlonu do dalších 10 let?
Abychom pořád pěstovali naše hodnoty: vitalitu, zodpovědnost, velkorysost a autenticitu. Aby nás tohle neopustilo. Teď je korona, musí se šetřit, to je jasné, ale já bych chtěla, aby peníze nikdy nezvítězily nad tou náladou, abychom se nestali jen obyčejným sportovním obchodem. A pak bych si taky moc přála větší prodejny, jako ve Francii, kde by si lidi zahráli golf nebo si zajezdili na dopravním hřišti. Ve Francii mají třeba i svoje sportovní centra. Každá značka tam má zázemí a lidi jsou zvyklí tam chodit normálně na lekce. To by se mi líbilo.

Díky za rozhovor, Alice, a přeju ti, ať se ti tento sen splní!

Autor článku: Petra Baštanová

Ikonický produkt podle Alice:

379 Kč

TURISTICKÝ BATOH NH 100
30 L QUECHUA
kód: 8502161

Nikča je třiadvacetiletá spoluhráčka z Tábora. Nadšená pejskařka, volejbalistka a fitnessačka, která se nerada nudí a pomalu objevuje vášeň pro turistiku. Do Decathlonu nastoupila v roce 2019 a podílela se na stavbě prodejny a jejím otevření.

Nikola Fairaislová

Nikčo, jak ses do Decathlonu vlastně dostala?
Doporučil mi ho kamarád. Já Decathlon předtím vůbec neznala. Tím, že jsem nastupovala do ještě nepostavené prodejny a dělali jsme vše v podstatě od nuly, tak to na mě působilo, jako by si parta kamarádů řekla, že si otevřou obchod :) To, že je Decathlon takhle velká firma, jsem vůbec nečekala.

Jak probíhal pohovor?
Formou náborového dne. Bylo nás tam víc. Šli jsme si zaběhat a pak na basket. Hned od prvního dne to na mě působilo hodně přátelsky. Ten sport byl super. Člověk si říká, že jde na pohovor, a pak zažije tohle. Udělalo to na mě fakt dojem.

Vzpomeneš si na první den v práci?
Jak už jsem zmínila, tak jsem nastoupila ještě v průběhu stavby. Samozřejmě pro mě bylo všechno nové a lítala jsem tam od jedné práce k druhé, ale vzpomínám si, že jsme si všichni neuvěřitelně pomáhali. To jsem v žádné jiné práci nezažila a držíme si to stále. Toho si vážím.

A otevření pro zákazníky?
To bylo parádní. Velký zážitek nejen pro nás, ale i zákazníky. Když jsme všichni stáli a vítali první zákazníky potleskem. Věřím, že i pro ně to muselo být něco neuvěřitelného. Dává se tím krásně najevo, že ti zákazníci jsou pro nás na prvním místě.

Co sis v Decathlonu pořídila jako první?
To byly fitness legíny (8596790). Nejen že v nich cvičím, ale chodím v nich i do práce. Jsou super pohodlné.

Co tě v práci nejvíce baví?
Jednoznačně komunikace se zákazníky. Když jim můžu poradit nebo doporučit něco, co třeba i sama mám. Boty na turistiku například. Hodně tomu přispívá, že můžeme naše produkty testovat a já pak vím, v čem jsou jedinečné.

Zároveň jsem slyšel, že u vás na prodejně školíš tým turistiky právě na produkty. Je to pravda?
Je to tak. Tím, že jsem se sama turistice začala věnovat a opravdu mne to baví, tak jsem se postupně dostala i k tomu, že školím náš tým. Absolvovala jsem už tři školení. Nejprve v Brně a pak v Liberci. Na Brno mám super vzpomínku a takový důkaz, že všichni táhneme za jeden provaz. Když jsem tam jela, tak mi automaticky holčina z Brna, kterou jsem nikdy neviděla, nabídla, že u ní můžu přespat a jet s ní pak na prodejnu. Já na to koukala úplně s otevřenou pusou. Tohle se mi na Decathlonu fakt líbí.

Jak školení probíhalo?
Nejvíce bylo samozřejmě zaměřené na produkty. Na novinky. Ale je to skvělá zkušenost i proto, že vidíš jiné prodejny, můžeš se inspirovat vystavením. Navíc je táborská prodejna celkem malá, a když pak přijedeš do Brna nebo Liberce, tak úplně koukáš, jak je to obrovské. Seznámíš se s lidmi, kteří to už dělají několik let a posloucháš jejich zkušenosti. To je k nezaplacení.

Když se trochu vrátíme k produktům. Jaký je pro tebe ten absolutně top?
Jednoznačně mikina na turistiku s kapucí SH 500 X-WARM. Ta mě provází téměř na všech cestách. Úplně jsem se do ní zamilovala. A chystám se si pořídit nový model zimních turistických bot. Ty se vážně povedly.

Jsi v Decathlonu teprve rok, ale jelikož se na tuhle otázku ptáme všech, tak nevynechám ani tebe. Změnil se nějak Decathlon za ten rok, který máš za sebou?
Pokud pominu, že se pořád vlastně ještě učím a každý týden se dozvím něco, co jsem předtím nevěděla, tak asi ne. A jsem za to ráda. Protože ta přátelská atmosféra a vzájemná pomoc a solidarita nebyly jen nějaké počáteční nadšení, ale je to naprostá samozřejmost každého dne. Toho si vážím a jsem za to vděčná.

V čem pro sebe spatřuješ největší výhodu Decathlonu? Krom přátelské atmosféry, kterou jsi zmínila.
Určitě ve flexibilitě směn. Navíc máme ambasadorskou slevu na naše produkty. Můžeš ve firmě růst, pokud máš zájem a projevíš snahu. A navíc můžeš být sám sebou a vymýšlet, jak udělat pro zákazníka maximum i za cenu mírného odchýlení od jakéhosi standardu. Obrovskou přidanou hodnotu pro mě mají určitě pravidelné měsíční meetingy s mým koučem, kde se můžu vyjádřit a iniciovat nějakou změnu. To mi taky nepřijde úplně běžné.

A co na závěr popřeješ Decathlonu ČR k desátým narozeninám?
Ať zůstane takový, jaký je. Má pořád důvěru zákazníků i zaměstnanců a udrží si pozitivní atmosféru i v této nelehké době.

Díky moc za rozhovor, Nikčo, a za celou redakci přeji mnoho usměvavých kolegů a spokojených zákazníků.

Autor článku: Jan Pejša

999 Kč

TURISTICKÁ FLEECOVÁ MIKINA SH 500 X-WARM QUECHUA
kód: 8544161

Nikča doporučuje:

Barbora Šperlová

Barča do Decathlonu nastoupila v říjnu letošního roku a v době sepsání tohoto článku byla služebně nejmladším členem týmu ČR. Můžete se s ní potkat na prodejně v Karlových Varech, která je shodou okolností taktéž naší nejmladší prodejnou. Ve volném čase se nejraději věnuje pilates a běhu.

Jak ses dostala do Decathlonu?
Já už jsem delší dobu hledala práci, kterou bych mohla skloubit s druhou prací, která ale není na plný úvazek. Navíc mám dvanáctiletou dceru, které se chci samozřejmě také maximálně věnovat. A to Decathlon skvěle splňuje. Navíc mám s retailem zkušenosti z minulé práce, takže to do sebe hezky zapadlo.

A znala jsi Decathlon nebo jsi na něj náhodou narazila, až když se otevřel v Karlových Varech?
Právě že znala. Máme doma docela dost produktů, které s dcerou pravidelně využíváme. Od stanu přes karimatku, oblečení na běh a cvičení. A spoustu dalších. Ale abych se vrátila k předešlé otázce. K nabídce práce jsem se dostala přes inzerát, který měl Decathlon na svých stránkách delejcotebavi.decathlon.cz. Předtím než jsem odepsala, jsem si ještě přečetla informace o firmě a pak už jsem neváhala.

Jak probíhal pracovní pohovor?
Jednalo se spíše o náborový den. Bylo nás tam asi patnáct. Napsali mi, abych si vzala sportovní oblečení, což mně celkem zaskočilo, ale řekla jsem si, že to aspoň bude něco nového. Ve třiačtyřiceti letech už se ti tohle mockrát nestane :) Sešli jsme se ráno na hřišti u prodejny, kde jsme se vzájemně seznámili. Potom následovaly dvě sportovní aktivity, kdy nás rozdělili na dva týmy a soutěžili jsme proti sobě. Následně nás poslali na prodejnu, kterou jsme si měli projít a sami se s ní nějak seznámit. Lídři oddělení si nás pak mezitím volali na osobní pohovory. Tím, že už jsem měla zkušenost z prodejny, tak pro mě to prostředí nebylo tak neznámé. Dokonce mě i oslovilo pár zákazníků, že by chtěli s něčím poradit.

Už takhle během pohovoru?
Jasně.

A co jsi dělala?
Když jsem uměla poradit sama, tak jsem se snažila, a jinak jsem vždycky našla někoho z prodejny. Přišlo mi to samozřejmé. Samozřejmě jsem byla trochu nervózní, ale ve výsledku to hodnotím hodně pozitivně.

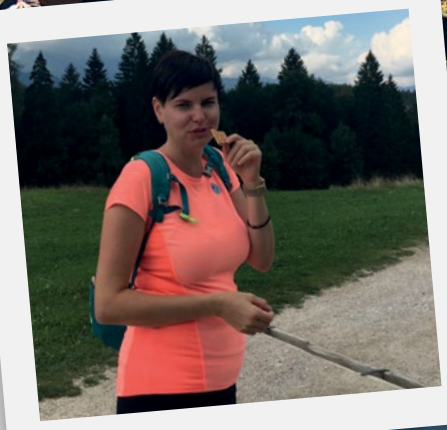
Vybrala sis sportovní obchod. Je pro tebe sport důležitý?
Hodně moc. Na sportu je krásné, že ho může dělat vážně každý. I ti, kteří si myslí, že na to fyzicky nemají. Těm je třeba pomoct a ukázat cviky nebo sporty, které třeba ani neznají a nevědí, jestli je budou bavit. Takže když pak přijdou do Decathlonu, můžu jim ukázat to či ono a nechat je se rozhodnout. Dá se říct, že se myšlenka Decathlonu tak nějak spojuje s mým vnitřním nastavením, což je super.

Říkala jsi, že už jsi Decathlon znala. Kterou prodejnu jsi navštívila jako první?
My jsme pravidelně jezdívali do Prahy, takže první setkání proběhlo tam. Konkrétně na prodejně ve Zličíně.

Co vás tam zavedlo?
Dcera má jako koníček jezdectví. Ale tím, že je to celkem finančně náročný sport, tak jsme hledali něco dostupnějšího. A na internetu jsme narazili na Decathlon. Nejbližší prodejna pro nás v tu chvíli byl právě Zličín. ***Já byla úplně nadšená, protože jsme za celkem rozumné peníze dceři pořídili kompletní výbavu od oblečení přes obuv až po bičík.*** A vždy když jsem pak jeli kolem, tak jsme se tam pro něco zastavovali. Třeba nový stan na letní tábor. Nebo nafukovací karimatky, které můžeš zipem spojit k sobě a udělat širší lůžko. To když dcera ukázala na táboře, tak to chtěly všechny kamarádky. Líbí se mi, že se Decathlon snaží ty produkty dělat praktické.

Když se vrátíme zpět na prodejnu, tak by mě zajímalo, na kterém oddělení tě zákazníci mohou potkat?
Na fitness. Tím, že je to sport, který nejen v domácím prostředí pravidelně dělám, tak je mi to blízké. Můžu zákazníkům poradit z vlastní zkušenosti. Říct, v čem mi daný produkt vyhovuje nebo naopak nesedí. Konečné rozhodnutí je vždy samozřejmě na nich, ale snažím se jim dát maximum informací.

Jak se na prodejně zatím cítíš?
Úplně suprově. Přijde mi to vše zatím tak nějak na pohodu. Všichni se mi snaží pomáhat. Můj lídr David mi vše v klidu ukazuje a vysvětluje. Žádná přehnaná hektika, na kterou jsem byla zvyklá z minulé práce. V tom vidím největší rozdíl. Tím pádem je na prodejně dobrá atmosféra, která se pak automaticky přenáší na zákazníky. Zatím můžu říct, že se do práce vždy těším a věřím, že to tak bude pokračovat.



Jak bys Decathlon popsala?
Asi jako obchod se sportem, kde můžeš koupit vše na sport nebo volnočasové aktivity. Nemusíš kvůli menším sportům, jako je třeba zmíněné jezdectví, hledat speciálky, ale najdeš téměř vše pod jednou střechou. Když nad tím teď přemýšlím, tak právě ten fakt, že na sporty jako rybolov, baseball, golf a podobně nemusíš hledat tu speciálku, která nemusí být všude, je podle mě největší výhodou Decathlonu.

Co bys Decathlonu ČR popřála k jeho desátým narozeninám?
Určitě mu přeji spoustu spokojených zákazníků, hodně nově otevřených prodejen ve městech, kde Decathlon ještě neznají, a ať dělá nebo děláme to, co doposud, a lidé nás mají dál rádi.

Moc ti, Barčo, děkuji za rozhovor. Věřím, že to pro tebe byl šok, když jsme tě po pár týdnech v Decathlonu oslovili. Ale zhostila ses této výzvy statečně a já ti přeji, ať se ti u nás líbí a děláš s námi sport dostupnější co nejvíce lidem, nejen v Karlových Varech. A až budeme za deset let dělat rozhovor k dvacátým narozeninám, tak budeš třeba první, koho oslovíme, a navážeme tam, kde jsme skončili.

Autor článku: Jan Pejša

Bára s dcerou si zamilovaly:

439 Kč
DĚTSKÉ RAJTKY 100 WARM FOUGANZA
kód: 8365289

149 Kč
DREZURNÍ BIČÍK ECO 110 FOUGANZA
kód: 8010277

379 Kč
DĚTSKÁ PERKA 100 FOUGANZA
kód: 8520619

MOŽNOSTI NÁKUPU V DECATHLONU

PŘÍMO NA PRODEJNĚ

Proč se v této době vyplatí dorazit do jedné z našich 25 prodejen Decathlon?

- ☑ Mohu si výrobek prohlédnout, osahat a vyzkoušet v různých velikostech a barvách.
- ☑ V Decathlonu jsme všichni sportovci. Jsme plní úsměvů a vitality a rádi vám pomůžeme s výběrem, nebo se jen tak pobavíme, kam jezdíte lyžovat nebo kde jste byli naposledy běhat.

ONLINE KIOSEK NA PRODEJNĚ

Pokud v prodejně aktuálně není moje velikost nebo požadovaný výrobek, mohu si snadno objednat z tzv kiosku. Vidím zde kompletní nabídku, ze které si můžu cokoliv vybrat a objednat. Je to velmi snadné a pokud si nebudu vědět rady, pomůže mi sportovní poradce.

ONLINE NA WWW.DECATHLON.CZ

Každá prodejna je jinak velká a nemusí mít nutně na skladě výrobek, který zrovna hledám. Na e-shopu najdu opravdu všechny výrobky, které si snadno objednám a vyberu takový způsob doručení, který mi nejvíce vyhovuje.

1 hodina

KLIKNI A VYZVEDNI NA PRODEJNĚ ZA 1 HODINU

Klikni a vyzvedni za 1 hodinu lze vytvořit pouze na produkty, které jsou na určité prodejně skladem. Vytvořte si rezervaci na našich webových stránkách. Zboží máte do hodiny připravené k vyzvednutí. Objednávka je zdarma a za zboží zaplatíte až při převzetí. Rezervované zboží budete mít na prodejně po dobu 1 dne.

48 hodin

KLIKNI A VYZVEDNI NA PRODEJNĚ ZA 48 HODIN

Objednávky Klikni a vyzvedni od 48 hodin lze vytvořit na kompletní sortiment produktů. Vytvořte si objednávku na našich webových stránkách. Jakmile bude doručena na zvolenou prodejnu, budeme vás kontaktovat. Na vyzvednutí máte 5 dní. Objednávky Klikni a vyzvedni můžete platit předem online kartou nebo kartou při převzetí na prodejně.

DORUČENÍ DOMŮ

Jakmile bude zásilka předána dopravci, obdržíte e-mail s odkazem na sledování zásilky. Dopravce se s Vámi telefonicky spojí a dohodne čas předání (PPL, DHL).

DORUČENÍ NA ODBĚRNÉ MÍSTO

Svou zásilku si můžete také pohodlně vyzvednout na odběrném místě. Vyberte si takové, které máte nejblíž a pak už jen čekejte na zprávu o vyzvednutí zásilky na zvoleném místě (PPL, Zásilkovna).

Spokojený nebo spokojený!
Naše výrobky můžete bezplatně vrátit do 90 dní.

Pokud je vám cokoliv nejasného, obraťte se na naše zákaznické centrum, kde vám rádi poradí.

PONDĚLÍ – NEDĚLE: 9:00 – 19:00
+420 228 800 008

Jestliže máte dotaz přímo ke konkrétnímu výrobku, můžete také přímo na webové stránce daného výrobku položit otázku našim sportovním expertům.

#DECATHLONMEBAVI

SDÍLEJ SVÉ SPORTOVNÍ ZÁŽITKY

#DECATHLONMEBAVI

decathlonchodov#decathlonmebavi

karlovyvary#decathlonmebavi

olomouc#decathlonmebavi

pardubice#decathlonmebavi

ceskebudejovice#decathlonmebavi

Glasgow#decathlonmebavi

#decathlonmebavi

Petr&Mara#decathlonmebavi

#decathlonmebavi