Zintegrowany Rejestr Kwalifikacji

Formularz dla kwalifikacji - podgląd

Typ wniosku

Wniosek o włączenie kwalifikacji do ZSK

Nazwa kwalifikacji*

Zarządzanie placówką handlową – kierownik sklepu w handlu detalicznym

Skrót nazwy

Kierownik sklepu w handlu detalicznym

Rodzaj kwalifikacji*

kwalifikacja cząstkowa

Proponowany poziom Polskiej Ramy Kwalifikacji*

4

Krótka charakterystyka kwalifikacji, obejmująca informacje o działaniach lub zadaniach, które potrafi wykonywać osoba posiadająca tę kwalifikacje oraz orientacyjny koszt uzyskania dokumentu potwierdzającego otrzymanie danej kwalifikacji*

Osoba posiadająca kwalifikację „Zarządzanie placówką handlową – kierownik sklepu w handlu detalicznym" jest przygotowana do zarządzania firmą handlową. Organizuje prace w zakresie sprzedaży, zarządza podległym personelem, zna i stosuje przepisy prawa, organizuje, nadzoruje i wykonuje prace związane z obsługą klientów, prowadzi działania reklamowe i marketingowe, analizuje wskaźniki finansowe. Orientacyjna wysokość opłaty za przeprowadzenie walidacji i wystawienie dokumentu potwierdzającego otrzymanie danej kwalifikacji to 1100 zł netto.

Orientacyjny nakład pracy potrzebny do uzyskania kwalifikacji [godz.]*

112

Grupy osób, które mogą być zainteresowane uzyskaniem kwalifikacji*

Uzyskaniem kwalifikacji „Zarządzanie placówką handlową – kierownik sklepu w handlu detalicznym" w szczególności mogą być zainteresowane osoby, które: - zawodowo są związane z prowadzeniem sklepu, zarządzają placówką handlową, ale nie mają potwierdzonych kwalifikacji w tym zakresie; - w ramach własnej działalności gospodarczej prowadzą jeden lub kilka punktów handlowych, - samodzielnie uczyły się zarządzania placówką handlową i chciałyby formalnie potwierdzić swoje kompetencje; - ukończyły kursy lub szkolenia z zakresu zarządzania oraz sprzedaży i zależy im na potwierdzeniu kwalifikacji.

Należy zaznaczyć poniższe pole jeśli dotyczy (pole wprowadzone od 1.09.2019 r.)

☒ Możliwe jest przygotowanie do uzyskania kwalifikacji w ramach obowiązkowych zajęć

edukacyjnych z zakresu kształcenia zawodowego (branżowa szkoła I stopnia, technikum, szkoła policealna) Rozporządzenie MEN z dnia 16 maja 2019 r.

Wskazanie zawodów szkolnictwa zawodowego, z którymi związana jest kwalifikacja

- BRANŻA HANDLOWA (HAN) - Sprzedawca (522301) od 1 września 2019r.
- BRANŻA HANDLOWA (HAN) - Technik handlowiec (522305) od 1 września 2019r.
- BRANŻA HANDLOWA (HAN) - Technik księgarstwa (522306) od 1 września 2019r.

W razie potrzeby warunki, jakie musi spełniać osoba przystępująca do walidacji, w szczególności wymagany poziom wykształcenia*

Osoba przystępująca do walidacji musi posiadać kwalifikację pełną na poziomie III PRK lub kwalifikację cząstkową na poziomie 3 – „Obsługa klienta i sprzedaż w punkcie handlowym – sprzedawca".

Zapotrzebowanie na kwalifikację*

Kwalifikacja „Zarządzanie placówką handlową – kierownik sklepu w handlu detalicznym" odpowiada na potrzeby osób, które chcą potwierdzić kompetencje w zakresie wymaganym przez pracodawców, np. w celu podjęcia pracy na stanowisku kierowniczym, uzyskania awansu zawodowego lub w celu poprawy finansowych warunków zatrudnienia. Wg danych GUS (Bank Danych Lokalnych, https://bdl.stat.gov.pl/bdl/dane/podgrup/tablica, dostęp z dn. 05.09.2022) w 2020 r. w Polsce funkcjonowało blisko 320 000 sklepów. Każda z tych placówek handlowych była zarządzana przez kierowników oraz ich zastępców (w przypadku większych sklepów). Jest to ogromna grupa pracowników, od których wymaga się umiejętności zarządzania, planowania, analizy i organizacji procesów oraz znajomości przepisów prawa. Osoby obsadzone na tych stanowiskach powinny posiadać szeroką wiedzę oraz umiejętności, które zapewnią sprawne i rentowne funkcjonowanie sklepu. Uzyskanie kwalifikacji „Zarządzanie placówką handlową – kierownik sklepu w handlu detalicznym" będzie stanowić potwierdzenie kompetencji w tym zawodzie. Osoby posiadające kwalifikację będą dobrze postrzegane na rynku pracy, który wykazuje tendencję rozwojową – według „Barometru zawodów" (www.barometrzawodow.pl, dostęp z dnia 30.08.2022) kierownik sprzedaży w 2022 r. będzie zawodem deficytowym w województwach: zachodniopomorskim, pomorskim, lubuskim, wielkopolskim, kujawsko-pomorskim, mazowieckim, opolskim i śląskim. W pozostałych regionach prognozuje się, że zapotrzebowanie na zawód kierownika sprzedaży będzie w równowadze.

Odniesienie do kwalifikacji o zbliżonym charakterze oraz wskazanie kwalifikacji ujętych w ZRK zawierających wspólne zestawy efektów uczenia się*

Kwalifikacja „Zarządzanie placówką handlową – kierownik sklepu w handlu detalicznym" jest powiązana z innymi kwalifikacjami potwierdzającymi przygotowanie do świadczenia usług w zakresie sprzedaży, w tym kwalifikacjami funkcjonującymi w klasyfikacji zawodów szkolnych: - Sprzedawca (522301), Technik księgarstwa (522306), Technik handlowiec (522305), - HAN.01. (A18) Prowadzenie sprzedaży (od 2019), - HAN.02. (A22) Prowadzenie działań handlowych (od 2019). Kwalifikacja jest również powiązana z kwalifikacjami rynkowymi: - „Obsługa klienta i sprzedaż w punkcie handlowym - sprzedawca" (PRK 3), - Aktywne prowadzenie sprzedaży skierowanej do klientów biznesowych – przedstawiciel handlowy (PRK 4), - Tworzenie oferty, planowanie i prowadzenie sprzedaży skierowanej do klientów biznesowych – handlowiec (PRK 5). W kwalifikacji „Zarządzanie placówką handlową – kierownik sklepu w handlu detalicznym" efekty uczenia się zogniskowane są wyłącznie wokół zadań związanych z zapewnieniem

funkcjonowania placówki handlowej takich jak: organizacja działań sprzedażowych, zarządzanie salą sprzedaży i magazynem, analiza wskaźników finansowych oraz dokumentacja ekonomiczno-finansowa, a także organizacja i planowanie pracy zespołu podległych pracowników.

Należy zaznaczyć poniższe pole jeśli dotyczy (pole wprowadzone od 1.09.2019 r.)

☐

Kwalifikacja zawiera wspólne lub zbliżone zestawy efektów kształcenia z „dodatkowymi umiejętnościami zawodowymi" w zakresie wybranych zawodów szkolnictwa branżowego

Dodatkowe umiejętności zawodowe

Typowe możliwości wykorzystania kwalifikacji*

Osoba posiadająca kwalifikację „Zarządzanie placówką handlową – kierownik sklepu w handlu detalicznym" może znaleźć pracę w takich miejscach jak punkty sprzedaży. Osoba ta jest przygotowana do zajmowania stanowisk kierownika, zastępcy kierownika lub kierownika działu/stoiska. Posiadanie kwalifikacji wiąże się także z możliwością prowadzenia placówki handlowej lub sieci sklepów w ramach własnej działalności gospodarczej.

Wymagania dotyczące walidacji i podmiotów przeprowadzających walidację*

1. Etap weryfikacji Weryfikacja składa się z dwóch części: teoretycznej oraz praktycznej. W części teoretycznej wykorzystuje się metodę testu wiedzy. W części praktycznej wykorzystuje się metody obserwacji w warunkach symulowanych oraz wywiad swobodny lub ustrukturyzowany (rozmowa z komisją). Na etapie weryfikacji należy wykorzystać wszystkie te metody. Test wiedzy nie może przekraczać 1/3 łącznego czasu weryfikacji efektów uczenia się. Długość trwania weryfikacji efektów uczenia się: 4 godziny. Zasoby kadrowe W procesie weryfikacji biorą udział: - koordynator procesu walidacji, który nadzoruje przebieg testu wiedzy w przypadku, gdy przeprowadzany jest w elektronicznym systemie (online). - komisja weryfikacyjna przeprowadza część praktyczną oraz odpowiada za nadzór nad przebiegiem testu w przypadku, gdy test jest przeprowadzany poza systemem elektronicznym (stacjonarnie). Osoba projektująca walidację musi: - mieć udokumentowane doświadczenie zawodowe w samodzielnym planowaniu i prowadzeniu co najmniej 10 projektów w ciągu ostatnich 5 lat (co najmniej 20 dni realizacyjnych każdy), dotyczących rozwoju kompetencji pracowniczych osób prowadzących działania handlowe w organizacjach produkcyjnych lub usługowych; - mieć udokumentowane co najmniej 5-letnie doświadczenie zawodowe w prowadzeniu aktywnej sprzedaży. Koordynator procesu walidacji musi posiadać: - znajomość obsługi komputera w zakresie uruchamiania oraz podstawowej obsługi systemu i zainstalowanych aplikacji, - umiejętność rozwiązywania problemów w sytuacji trudności z nawiązaniem lub zanikiem połączenia internetowego lub obsługą przeglądarki w zakresie kompatybilności z platformą egzaminacyjną. Koordynator procesu walidacji może być jednocześnie członkiem komisji weryfikacyjnej. W skład komisji weryfikacyjnej musi wchodzić 2 asesorów, z których jeden pełnić ma funkcję przewodniczącego komisji i mieć decydujący głos. Aby weryfikować efekty uczenia się określone w kwalifikacji, każdy członek komisji musi znać zasady przeprowadzania walidacji i stosowane metody. Członek komisji weryfikacyjnej musi spełniać przynajmniej jedno z następujących kryteriów: - mieć udokumentowane co najmniej 5-letnie doświadczenie w zarządzaniu placówką handlową; - mieć udokumentowane co najmniej 5-letnie doświadczenie w ocenie kompetencji sprzedażowych. Warunkiem jest, aby oba te kryteria były spełnione przez skład komisji weryfikacyjnej. Sposób organizacji walidacji oraz warunki organizacyjne i materialne Instytucja prowadząca walidację zapewnia osobom, które przystąpiły do walidacji, pomieszczenie umożliwiające samodzielną pracę. Sposób organizacji walidacji (w

tym czas trwania oraz zastosowane narzędzia) musi umożliwiać sprawdzenie posiadania wszystkich efektów uczenia się wymaganych dla opisywanej kwalifikacji. Instytucja certyfikująca musi zapewnić możliwość odwołania się od decyzji kończącej walidację. 2. Etapy identyfikowania i dokumentowania Instytucja certyfikująca powinna zapewnić wsparcie osobom zainteresowanym uzyskaniem kwalifikacji w zakresie identyfikowania efektów uczenia się. Dopuszcza się możliwość zaliczenia jednego z zestawów efektów uczenia się pod warunkiem, że zaświadczenie potwierdzające weryfikację jednego z zestawów efektów uczenia się zostało wydane przez instytucję certyfikującą funkcjonującą w ramach Zintegrowanego Systemu Kwalifikacji oraz jeśli dokument ten został wydany w ciągu ostatnich 12 miesięcy liczonych od dnia rozpoczęcia weryfikacji efektów uczenia się.

Propozycja odniesienia do poziomu sektorowych ram kwalifikacji (o ile dotyczy)

Nie dotyczy.

Syntetyczna charakterystyka efektów uczenia się*

Osoba posiadająca kwalifikację „Zarządzanie placówką handlową – kierownik sklepu” jest gotowa do planowania i prowadzenia działań sprzedażowych w placówce handlowej. Poprzez umiejętne zarządzanie salą sprzedaży oraz magazynem zapewnia optymalne zatowarowanie sklepu, dba o ciągłość sprzedaży i zapobiega stratom. Dba o zapewnienie rentowności sklepu poprzez bieżącą analizę wyników finansowych oraz rzetelnie prowadzi dokumentację finansowo – ekonomiczną. Przeprowadza inwentaryzację zgodnie z harmonogramem. Powierzone jej zadania wykonuje zgodnie z przepisami prawa oraz wewnętrznymi uregulowaniami przedsiębiorstwa w zakresie gospodarowania towarami i finansami. Zarządza podległym personelem oraz rozlicza czas pracy zgodnie z Kodeksem Pracy. Organizuje, nadzoruje i wykonuje prace związane z obsługą klientów, prowadzi działania reklamowe i marketingowe.

Zestawy efektów uczenia się

Numer zestawu w kwalifikacji*

1

Nazwa zestawu*

Planowanie i prowadzenie działań sprzedażowych – zarządzanie salą sprzedaży i magazynem

Poziom PRK*

4

Orientacyjny nakład pracy [godz.]*

48

Rodzaj zestawu

obowiązkowy

Poszczególne efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia*

Poszczególne efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia

Efekt uczenia się

1. Zapewnia optymalne zaopatrzenie sklepu

Kryteria weryfikacji*

a) dokonuje wstępnej analizy rynku dotyczącej oczekiwań i potrzeb klientów oraz ich zachowań rynkowych (określa oczekiwania i potrzeby klientów przedsiębiorstwa, opisuje typy klientów przedsiębiorstwa, określa potrzeby klientów w odniesieniu do prowadzonej działalności gospodarczej); b) podejmuje decyzje handlowe i buduje ofertę sprzedażową na podstawie analizy rynku (opracowuje prognozę sprzedaży na podstawie analizy rynku, prezentuje wnioski z badań zapotrzebowania rynkowego, ustala wielkość towarów do zamówienia na podstawie prognozy zapotrzebowania rynkowego); c) wykonuje prace związane z zamówieniem towarów (sprawdza stany magazynowe, przygotowuje dane do zamówienia, ustala ilość i rodzaj towarów do zamówienia, sporządza i składa zamówienie); d) odbiera dostawy towarów zgodnie z zasadami stosowanymi w handlu.

Efekt uczenia się

2. Prowadzi gospodarkę magazynową

Kryteria weryfikacji*

a) dobiera rodzaj magazynu, wyposażenie, powierzchnię magazynu do asortymentu towarów (opisuje zasady rozmieszczania towarów w magazynie, dobiera odpowiednie warunki przechowywania do towarów); b) dokumentuje zdarzenia gospodarcze związane z gospodarką magazynową; c) przestrzega zasad przechowywania, magazynowania i transportu towarów; d) organizuje przepływ kupowanych oraz sprzedawanych wyrobów i towarów; e) wykonuje prace związane z gospodarką opakowaniami (klasyfikuje opakowania zgodnie z przyjętymi kryteriami, wymienia zasady segregowania opakowań zgodnie z przepisami prawa, prowadzi ewidencję opakowań zgodnie z zasadami stosowanymi w przedsiębiorstwie handlowym).

Efekt uczenia się

3. Zarządza salą sprzedaży

Kryteria weryfikacji*

a) wykonuje czynności związane z przygotowaniem towarów do sprzedaży (dokonuje ilościowej i jakościowej kontroli towarów przeznaczonych do sprzedaży, oznacza towary zgodnie z zasadami ustalonymi w handlu, dobiera zasady przygotowania towarów do sprzedaży odpowiednio do asortymentu, stosuje zabezpieczenia towarów przed uszkodzeniem, kradzieżą i zniszczeniem); b) prawidłowo rozmieszcza towary na sali sprzedażowej; c) stosuje oznaczenia cenowe, zna i przestrzega przepisów prawa dotyczących etykiet cenowych; d) stosuje materiały marketingowe (POSM); e) potrafi stosować i wdrażać planogramy; f) zna i stosuje zasady merchandisingu; g) dba o czystość sali sprzedaży.

Efekt uczenia się

4. Organizuje sprzedaż towarów

Kryteria weryfikacji*

a) rozróżnia formy sprzedaży towarów w handlu (w tym formę tradycyjną, samoobsługową, mieszaną, preselekcyjną, internetową) i dobiera formę sprzedaży do rodzaju asortymentu; b) rozróżnia techniki sprzedaży towarów w handlu i dobiera technikę sprzedaży do asortymentu i potrzeb klientów; c) określa asortyment punktu sprzedaży i prezentuje ofertę handlową (dokonuje podziału asortymentu na grupy towarowe, przekazuje informacje klientowi o

sposobach użytkowania i przechowywania kupowanych towarów, prezentuje klientowi walory użytkowe sprzedawanego towaru); d) stosuje procedury postępowania reklamacyjnego (wypełnia dokumenty związane z reklamacją towarów, określa sposoby postępowania reklamacyjnego w zależności od rodzaju zgłaszanej reklamacji); e) wykorzystuje urządzenia techniczne i oprogramowanie komputerowe wspomagające sprzedaż towarów w handlu; f) stosuje narzędzia promocji odpowiednie do oferty handlowej (dobiera narzędzia promocji do strategii przedsiębiorstwa handlowego, np. promocja skierowana do odbiorców hurtowych, rabaty w zależności od wielkości zakupów promocja skierowana do konsumentów finalnych, pokazy, degustacje, bezpłatne próbki); g) prowadzi obsługę posprzedażową (omawia znaczenie utrzymywania długofalowych relacji z klientem, w tym formułuje prośbę do klienta o polecenie go innym klientom, wymienia narzędzia pozwalające na dalszy kontakt z potencjalnym klientem, identyfikuje obszary potencjalnej dodatkowej sprzedaży u danego klienta).

Numer zestawu w kwalifikacji*

2

Nazwa zestawu*

Analiza i dokumentacja ekonomiczno-finansowa – zarządzanie finansami sklepu

Poziom PRK*

4

Orientacyjny nakład pracy [godz.]*

32

Rodzaj zestawu

obowiązkowy

Poszczególne efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia*

Poszczególne efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia

Efekt uczenia się

1. Prowadzi dokumentację placówki handlowej

Kryteria weryfikacji*

a) sporządza dokumenty handlowe związane z wykonywaną pracą w formie papierowej i elektronicznej (rozróżnia dokumenty handlowe, takie jak: pismo informacyjne, zapytanie ofertowe, ofertę sprzedaży, pismo negocjacyjne, zamówienie, reklamację, odpowiedź na reklamację); b) dobiera techniki i programy do sporządzania dokumentów handlowych, zabezpiecza dokumenty handlowe zgodnie z przepisami prawa; c) zarządza obiegiem dokumentów w przedsiębiorstwie (stosuje przepisy prawa dotyczące gromadzenia; przetwarzania dokumentów, zabezpiecza dokumenty zgodnie z przepisami prawa); d) wykonuje prace związane ze sporządzaniem i archiwizacją dokumentów dotyczących transakcji zakupu lub transakcji sprzedaży zgodnie z przepisami prawa; e) monitoruje przestrzeganie systemu HACCP.

Efekt uczenia się

2. Analizuje wskaźniki finansowe placówki handlowej

Kryteria weryfikacji*

a) określa koszty i przychody placówki handlowej; b) sporządza kalkulację kosztu jednostkowego i ceny sprzedaży towaru lub usługi; c) monitoruje realizację budżetu (omawia metody weryfikacji rezultatów działań sprzedażowych, omawia sposoby sporządzania raportu z działań, sprzedażowych i z uzyskanych wyników, wykorzystując szablon stosowany w organizacji, proponuje działania korygujące, adekwatne do zdiagnozowanej sytuacji); d) opisuje sposoby wyliczania wynagrodzenia pracowników zatrudnionych w różnych systemach (wymienia składniki wynagrodzenia pracowników zatrudnionych w systemie czasowym, określa wynagrodzenie pracownika zatrudnionego na podstawie umowy o pracę w systemie czasowym, określa wynagrodzenie pracownika za czas niezdolności do pracy, określa wynagrodzenie osoby wykonującej pracę na podstawie umowy cywilnoprawnej); e) stosuje specjalistyczne oprogramowanie handlowe i magazynowe do wykonywania zadań zawodowych.

Efekt uczenia się

3. Przeprowadza inwentaryzację

Kryteria weryfikacji*

a) zna i stosuje przepisy prawa dotyczące inwentaryzacji; b) opisuje zasady przeprowadzania inwentaryzacji, np. terminowości, częstotliwości, podwójnej kontroli, rzetelnego obrazu, kompletności; c) wypełnia i analizuje dokumenty przy prowadzeniu inwentaryzacji; d) planuje i organizuje inwentaryzację, przygotowuje towary do inwentaryzacji; e) identyfikuje metody inwentaryzacji; f) przeprowadza inwentaryzację towarów metodą spisu z natury; g) rozlicza niedobory i nadwyżki inwentaryzacyjne; h) charakteryzuje rodzaje niedoborów (zawinione i niezawinione); i) ustala limit ubytków; j) określa zakres odpowiedzialności materialnej pracowników; k) przestrzega przepisów prawa dotyczących odpowiedzialności materialnej związanych z wykonywaniem zadań zawodowych (rozróżnia rodzaje odpowiedzialności materialnej, określa skutki nieprzestrzegania przepisów prawa dotyczących odpowiedzialności materialnej).

Numer zestawu w kwalifikacji*

3

Nazwa zestawu*

Organizowanie pracy zespołu – zarządzanie personelem

Poziom PRK*

4

Orientacyjny nakład pracy [godz.]*

32

Rodzaj zestawu

obowiązkowy

Poszczególne efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia*

Poszczególne efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia

Efekt uczenia się

1. Określa cele, wspiera merytorycznie, nadzoruje i motywuje zespół

Kryteria weryfikacji*

a) dobiera techniki komunikowania się do zespołu; b) wdraża pracownika w zakres obowiązków na stanowisku pracy; c) ocenia jakość wykonywanych zadań zawodowych; d) udziela informacji zwrotnej członkom zespołu w zakresie wykonywanych przez nich zadań zawodowych; e) rozróżnia techniki motywacyjne; f) identyfikuje sposoby motywowania pracowników; g) zna, stosuje i egzekwuje przepisy prawa dotyczące bezpieczeństwa i higieny pracy, ochrony przeciwpożarowej oraz ochrony środowiska.

Efekt uczenia się

2. Planuje i rozlicza czas pracy

Kryteria weryfikacji*

a) dobiera zakres pracy do stanowiska pracy; b) wyznacza zadania i deleguje zgodnie z umiejętnościami i przygotowaniem pracownika; c) sporządza plan pracy zespołu zgodnie z zasadami Kodeksu Pracy; d) kontroluje obecność w pracy; e) monitoruje i zleca badania medycyny pracy; f) monitoruje i zleca szkolenia BHP.

Informacje o instytucjach uprawnionych do nadawania kwalifikacji

Wnioskodawca*

Akademia Umiejętności Eurocash Spółka z Ograniczoną Odpowiedzialnością

Minister właściwy*

Minister Rozwoju i Technologii

Okres ważności dokumentu potwierdzającego nadanie kwalifikacji i warunki przedłużenia jego ważności*

Kwalifikacja ważna bezterminowo

Nazwa dokumentu potwierdzającego nadanie kwalifikacji*

Certyfikat

Uprawnienia związane z posiadaniem kwalifikacji*

Nie dotyczy

Kod dziedziny kształcenia*

341 - Handel hurtowy i detaliczny

Kod PKD*

Kod	Nazwa
47	HANDEL DETALICZNY, Z WYŁĄCZENIEM HANDLU DETALICZNEGO POJAZDAMI SAMOCHODOWYMI

Status

Dokumenty

#	Tytuł dokumentu
1	Potwierdzenie wniesienia opłaty za wniosek o włączenie kwalifikacji do ZSK
2	ZRK_FKU_Kierownik sklepu w handlu detalicznym
3	ZRK_FKU_Kierownik sklepu w handlu detalicznym
4	ZRK_FKU_Kierownik sklepu w handlu detalicznym

☒
Oświadczam, że dane zawarte we wniosku o włączenie kwalifikacji rynkowej do Zintegrowanego Systemu Kwalifikacji są zgodne z prawdą. Jestem świadomy odpowiedzialności karnej za złożenie fałszywego oświadczenia.*

Dane o podmiocie, który złożył wniosek

Akademia Umiejętności Eurocash Spółka z Ograniczoną Odpowiedzialnością
Siedziba i adres: ul. Wiśniowa 11, 62-052 Komorniki
NIP: 7773279628
REGON: 366698110
Numer KRS: 0000666485