



**KRAGELJ & KRAGELJ**

KADROVSKI IN KARIERNI CENTER

ISKANJE IN IZBOR KADROV  
PSIHOLOŠKE OCENE KANDIDATOV  
ANALIZE MANAGERSKIH KOMPETENC  
DELAVNICE, USPOSABLJANJA, TRENINGI  
A KOTACIJA KLJUČNIH KADROV  
KARIERNI IN POSLOVNI COACHING

# **Predstavitev ključnih kadrov:**

## **VODENJE, UPRAVLJANJE,**



**KRAGELJ & KRAGELJ**, kadrovski in karierni center

t: 01 430 17 87 | m: 041 719 475

[kragelj.kragelj@kadrovanje.com](mailto:kragelj.kragelj@kadrovanje.com)

[www.kadrovanje.com](http://www.kadrovanje.com)



## PREDSTAVITEV KANDIDATA

### 1. Osnovni podatki o kandidatu

**Identifikacijska koda:** KO1FA68  
**Poklic / Izobrazba:** univ. dipl. ekonomist, MBA  
**Področje delovanja:** Proizvodni procesi  
**Status / položaj:** Vodstveno / vodilno mesto

### 2. Delovna zgodovina

#### 2.1. Controller (tujina) [1 leto]

- Reporting proizvodnih enot (v enem podjetju)
- Reporting vseh KPI za celotno grupacijo (drugo podjetje)

#### 2.2. Vodja proizvodnje (tujina) [3 leta]

- Odgovornost za celotno proizvodno enoto (220 zaposlenih). Sodelovanje pri razvoju novih izdelkov in tehnologij in njihove vpeljave v proizvodnjo

#### 2.3. Direktor proizvodnje, kakovosti, logistike - COO (tujina) [1,5 leta]

- Odgovornost za vse operativne aktivnosti (treh proizvodenj – 550 zaposlenih)

#### 2.4. Predsednik uprave in glavni direktor treh družb + član uprave divizije (tujina) [5 let] (130 mio € prometa; 550 zaposlenih)

#### 2.5. Predsednik uprave in glavni direktor treh družb + član uprave dveh podjetij (SLO) [5 let] (25 mio € prometa; 250 zaposlenih)

#### 2.6. Glavni direktor (SLO) [4 leta] (35 mio € prometa; 220 zaposlenih)

### 3. Znanja, kompetence in specialnosti

#### 3.1. Strokovne / vodstvene kompetence

- Profit & loss management
- Strategic & business planning, budgeting, financial analysis
- Change management, turn around management
- Operations management, problem solving, pdca
- Key account management
- Employee relations

#### 3.2. Znanje jezikov

- Angleški (aktivno)
- Italijansko (aktivno)
- Srbsko, Hrvaško (pasivno)

## 4. Dosedanji uspehi v karieri

- V vlogi controller – ja: Nadgradnja tableau de board (reportinga za lastništvo)
- Kot vodja proizvodnje – uvedba TQM: 60% in več izboljšav v kakovosti (waste) in 40% v produktivnosti
- Kot COO – uvedba zametkov lean managementa in nove organizacije: rezultati podobni kot zgoraj v več enotah
- Kot predsednik uprave v XXXX (tujini) – vsakoletno povišanje prometa in rezultatov družbe, sprememba podjetja v kritju proizvodnega procesa iz celovitega v delni outsourcing (manj strateških enot), lansiranje novega branda.
- Kot predsednik uprave v XXXX – začetna sanacija in nadaljni rastoči pozitivni rezultati, zagon novega businessa in posledično nove organizacije, sprememba kulture podjetja
- Kot svetovalec – turnaround dveh podjetij
- Kot glavni direktor v XXXX – v prvem letu doseganje najboljših rezultatov v zgodovini, čeprav veliko sanacijskega dela, v drugem letu nova industrijska politika grupacije in pa postavitev nove proizvodno razvojne enote

## 5. Bistvene značilnosti (lastne navedbe)

### 5.1. Prednosti

- Moč preboja; Energija, dinamičnost, fleksibilnost
- Leadership in nekaj karizme
- Profesionalnost (podjetje na prvem mestu in nad vsemi interesi)
- Etičnost, kultura
- Zahteven, do sebe in ostalih
- Ciljna naravnost
- Sprejemanje izzivov
- Usklajevanje kratkoročnih in dolgoročnih ciljev
- Poznavanje vseh aktivnosti znotraj podjetja
- Bližina zaposlenim

## 6. Ambicije, želje in pričakovanja v zvezi z delom

### 6.1. Strokovno področje / vsebina dela

- Vodenje podjetja (b.u., divizije; grupacije)
- Odgovornost za nek izzivalen in pomemben projekt
- Kot član uprave koncerna z odgovornostjo za »Operations« (COO)

### 6.2. Temeljni pogoji zadovoljstva z delom in delovnim mestom

- Etični in profesionalni odnosi
- Delovanje v nepolitičnem ambientu

### 6.3. Nadaljne ambicije in načrti v karieri.

- Vodenje podjetja / podjetij.

### 6.4. Zaželeno delovno mesto, podjetje panoga.

- Delovno mesto: Direktor podjetja, član uprave, COO, CBDO (v B2B sektorjih); CFO (v večjem podjetju)
- Podjetja, ki so zanimiva zame: [ni navedeno]
- Panoge, v katerih bi rad delal: [ni navedeno]



## PREDSTAVITEV KANDIDATA

### 1. Osnovni podatki o kandidatu

<b>Identifikacijska koda:</b>	<b>KR1BE61</b>
<b>Poklic / Izobrazba:</b>	viš. upravni delavec
<b>Področje delovanja:</b>	Vodenje podjetij / Vodenje proizvodnje
<b>Status / položaj:</b>	Vodstveno / vodilno mesto

### 2. Delovna zgodovina

#### 2.1. Odgovorni vodja projekta → Direktor družbe → Prokurist [5 let]

- odgovorni vodja projektov postavitve treh treh v [tujina] s področja avtomobilske industrije.
- odgovorni vodja projekta postavitve dveh tovaren [tujina] s področja navtične industrije
- odgovorni vodja projekta postavitve tovarne [tujina] s področja poviševne industrije

#### 2.2. Direktor in lastnik svetovalne družbe [14 let]

- svetovalec uprave - odgovorni vodja projekta uvajanja vitke proizvodnje
- odgovorni vodja projekta postavitve in zagona treh tovarn in pripadajočih proizvodnih linij
- predsednik uprave **XXXX** – direktor družbe [tujina]
- odgovorni vodja projekta postavitve fotovoltaične elektrarne, racionalizacija poslovanja hčerinskega podjetja

#### 2.3. Direktor razvoja in proizvodnje [2 leti]

- nadzor in deligiranje razvojnih projektov - APQP
- prenos projektov v proizvodnjo
- nadzor in vodenje proizvodnje (več procesov in 2 lokaciji)
- racionalizacija proizvodnje/poslovanja – uvajanje vitke proizvodnje

#### 2.4. Direktor [tujina] [6 let]

Prevzem in zagon hčerinskega podjetja **XXXX**. v [tujina] in razvoj maloprodajne dejavnosti na trgu [tujina]

#### 2.5. Direktor in lastnik svetovalne družbe [14 let]

- svetovalec uprave - uvajanje vitke proizvodnje v podjetju **XXXX**
- svetovalec uprave - preračun kapacitet, odkrivanje ozkih grl in optimizacija procesov v podjetju **XXXX**

### 3. Znanja, kompetence in specialnosti

#### 3.1. Strokovne / vodstvene kompetence

- vodenje družb v različnih branžah
- vodenje mednarodnih projektov v avtomobilski industriji in izven (APQP)
- organizacija in vodenje tehnologije (razvojne in procesne)
- organizacija in optimizacija proizvodnih procesov
- organizacija, optimizacija in sanacija gospodarskih družb
- organizacija in certificiranje podjetij po ISO standardih (ISO TS 16949...)
- organizacija in vodenje prodaje/nabave/logistike/planiranja

### 3.2. Znanje jezikov

- Angleški (tekoče)
- Hrvaško (tekoče)
- Nemško (pogovorno)

## 4. Dosedanji uspehi v karieri (na različnih projektih)

- postavitve **novih proizvodnih kapacitet** in uvajanje proizvodnje v **XXXX**
- postavitve sistema kakovosti - pridobitev ocene s strani [tuje podjetje] **dobavitelj A** (97%)
- **bronasto priznanje Gospodarske zbornice za inovacijo** pilotne fotovoltaične elektrarne
- optimiranje, racionalizacije poslovnih in proizvodnih procesov - **povečanje prodaje za 10x**
- **postavitve tovarne/proizvodnje** [proizvod]
- zmanjšanje pretočnih časov proizvodnje in časov izdelave za **50-70%**; **zmanjšanje zalog za 70%**
- bistveno **skrajšanje časov menjav s SMED metodo za 50%**
- **povečanje produktivnosti do 60%**

## 5. Bistvene značilnosti (lastne navedbe)

### 5.1. Prednosti

- ciljna usmerjenost
- vztrajnost
- timska naravnost-osebna odgovornost
- podajanje znanja in izkušnje okolici na nevsiljiv način

Izjava lastnika in direktorja zelo uspešnega slovenskega podjetja – naročnika projektov: »**KR1BE61** je oseba, ki jo lahko postaviš v vsako okolje in od nje pričakuješ odlične rezultate. Ve veliko, ima veliko izkušenj česar pa ne ve in ne zna, se je pripravljen hitro in temeljito naučiti. Zato je veselje delati z njim!«

## 6. Ambicije, želje in pričakovanja v zvezi z delom

### 6.1. Strokovno področje / vsebina dela

Vodenje v smislu nadgrajevanja dejavnosti, procesov in sodelavcev je tisto, kar me veseli delati. Od razvoja do plasiranja izdelkov na trg, do razvoja procesov in najekonomičnejše proizvodnje - po principih vitke proizvodnje.

### 6.2. Temeljni pogoji zadovoljstva z delom in delovnim mestom

Delo v ciljno naravnem okolju, ki si želi napredka, ceni in spoštuje rezultate pa tudi posebnosti posameznika. Delovni čas naj bi bil vsaj delno kreativno-fleksibilno naravnano. Dodatno usposabljanje in izobraževanje pa je seveda nuja

### 6.3. Nadaljne ambicije in načrti v karieri.

Vodenje podjetja oz. dela podjetja. Lahko neposredno kot direktor ali pa kot svetovalec za razvoj, prestrukturiranje ali optimizacijo. Lahko tudi kot interim manager.

### 6.4. Zaželeno delovno mesto, podjetje panoga.

- Delovno mesto: direktor podjetja; plant manager; direktor razvoja in proizvodnje v večjih podjetjih
- Panoge, v katerih bi rad delal: Proizvodna podjetja; Razvojna podjetja



## PREDSTAVITEV KANDIDATA

### 1. Osnovni podatki o kandidatu

**Identifikacijska koda:** LA1DU58  
**Poklic / Izobrazba:** dipl. ekonomist  
**Področje delovanja:** Vodenje podjetij / Prodaja / Nabava  
**Status / položaj:** Vodstveno / vodilno mesto

### 2. Delovna zgodovina

- 2.1. Samost. komercialni referent → Vodja PE → Vodja PC → Pomočnik direktorja maloprodaje → Direktor Maloprodaje** (cca 120 maloprod. enotami) [skupaj 24 let]
- 2.2. Direktor podjetja XXXX (tujina), v lasti XXXX + dela in naloge direktorja XXXX (tujina)** [2 letI]
- 2.3. Predsednik uprave hčerinskega podjetja v (tujina)** [2 letI]
- 2.4. Direktor (tujina)** [1 leto]  
Prevzem in zagon hčerinskega podjetja **XXXX**. v (tujina) in razvoj maloprodajne dejavnosti na trgu (tujina)
- 2.5. Predsednik uprave** [3 leta]

### 3. Znanja, kompetence in specialnosti

#### 3.1. Strokovne / vodstvene kompetence

- Vodenje
- Prodaja
- Trženje

#### 3.2. Znanje jezikov

- Angleški (tekoče)
- Srbsko, Hrvaško (tekoče)

### 4. Dosedanji uspehi v karieri

- Prejemnik **nagrade NAJ MANAGER** za velika podjetja na področju JV in S Evrope
- V svoji poslovni karieri sem se stalno vzpenjal - izključno na rezultatih svojega dela in znanja.
- V [tujini] sem bil zelo zaslužen za uspešen zaključek privatizacije podjetja **XXXX**.
- Ob prodaji podjetja **XXXX**, sem se zelo uspešno pogajal in pre zaposlil vse zaposlene k novemu delodajalcu. Noben delavec ni ostal na cesti.
- V **XXXX** mi je uspelo preobrniti poslovni tok podjetja v pozitivno smer. **XXXX** je kljub svoji lokaciji postal prepoznaven proizvajalec na celotnem trgu [tujina], **po izvozu pa je dosegal 3.mesto**. Tržni delež na domačem trgu smo v času mojega vodenja **iz 5%, povečali na 11%**.

- S svojim zgledom in odnosom sem bistveno izboljšal odnose z zaposlenimi, poslovnimi partnerji in seveda z lastniki.
- V prvem letu sem veliko delal na reorganizacijah posameznih služb in procesov: menjal sem vodjo proizvodnega sektorja, nastavljal vodjo nabave (že v prvem letu je usvaril **za 400.000 EUR prihrankov**), menjal sem vodjo komercialne (z novim komercialnim smo povečali prisotnost na slovenskih policah, **povečali prodajo na domačem trgu za 5%**, **povečali prispevek za kritje za 39%**, ukinjali proizvode z prenizkim prispevkom za kritje...), vpeljal sem spodbujanje inovacij (v prvem letu je bilo 5 inovacij, v naslednjem pa 6, vse smo nagradili skladno s pravilnikom)...
- Za zaposlene sem vpeljal enodnevne seminarje, najel sem zunanje podjetje, ki je izvajalo projekt »Optimizacija poslovanja« in je bilo namenjeno zniževanju vseh vrst stroškov v vseh sferah podjetja. V prvem letu od implementacije smo od aprila do decembra **prihranili evidentiranih cca. 260.000 EUR**.
- Na podlagi rezultatov poslovanja sem uspel pri bankah in gospodarskem ministrstvu pridobiti enoletni oziroma dvoletni moratorij za vračanje glavnice kreditov, kar je pomenilo cca **2,5 mio EUR** na letni ravni.
- Kljub padcu prodaje za 2% na domačem trgu, sem s sodelavci povečal izvoz za 52%, tako da se je skupna prodaja povečala za 14%.
- Obveznosti do dobaviteljev smo znižali **iz valute +100 dni na valuto +15 dni**.

## 5. Bistvene značilnosti (lastne navedbe)

### 5.1. Prednosti

- empatija, za katero smatram, da jo mora imeti vsak vodja.
- ne trpim omalovaževanja, poniževanja in kakršnekoli neupravičene degradacije.
- poštenost in lojalnost do delodajalca. Vedno sem se boril proti nepravilnostim, nepoštenosti in odtujevanju poslovne lastnine.
- verjamem, da so vsi zaposleni bistveni, da vsak mora dobro opravljati svoje delo in so vsa dela pomembna, in da le vsi skupaj lahko pripomoremo k dobrim rezultatom poslovanja.
- rad prisluhnem svojim sodelavcem, nisem avtokrat, sem timski človek. Vedno sem spodbujal razmišljanje zaposlenih, tako najožjih sodelavcev, kakor tudi vseh ostalih, vem ustvariti konstruktiven duh, znam motivirati zaposlene. Ne želim vsiljevati svoje volje, jim diktirati, ampak od njih zahtevam razmišljanje in predloge rešitev.

## 6. Ambicije, želje in pričakovanja v zvezi z delom

### 6.1. Strokovno področje / vsebina dela

- Vodenje podjetja (večje poslovne enote., divizije; hčerinskega podjetja)

### 6.2. Temeljni pogoji zadovoljstva z delom in delovnim mestom

- Etični, odprti in profesionalni odnosi
- Možnosti za razvoj posameznika in podjetja

### 6.3. Nadaljne ambicije in načrti v karieri.

- Vodenje podjetja oz. večje poslovne enote

### 6.4. Zaželjeno delovno mesto, podjetje panoga.

- Delovno mesto: Vodstveno ali vodilno delovno mesto na področju prodaje in nabave oz. upravljanja podjetja.
- Panoge, v katerih bi rad delal: Proizvodnja; Trgovina



## PREDSTAVITEV KANDIDATA

### 1. Osnovni podatki o kandidatu

**Identifikacijska koda:** NO1DA71  
**Poklic / Izobrazba:** Diplomirani ekonomist (VS)  
**Področje delovanja:** Logistika, transport, prodaja  
**Status / položaj:** Vodstveno/vodilno mesto

### 2. Delovna zgodovina

- 2.1. **Vodja zbirnega in transportnega oddelka (Groupage and Transport Manager)** [8 let]
- 2.2. **Vodja transporta in prodaje (Transport & Sales Manager)** [6 let]
- 2.3. **Direktor (Country Manager)** [3 leta – skupaj 2.3. in 2.4.]
- 2.4. **Direktor prodaje in razvoja (Senior Business Development Manager)**
- 2.5. **Vodja službe za prodajo (Commercial Director)** [3 leta ]

### 3. Znanja, kompetence in specialnosti

#### 3.1. Strokovne kompetence

- prodaja in razvoj novih projektov (Sales & Business Development Management),
- operativna organizacija enote in podjetja,
- vodenje in motiviranje zaposlenih (izvajanje motivacijskih tehnik),
- koordinacija in ustvarjanje sinergije med posameznimi »teami«,

#### 3.2. Znanje jezikov

- Angleški (tekoče)
- SRB,CRO,BiH jezik (tekoče),

### 4. Dosedanji uspehi v karieri

- V svoji dosedanji karieri prehodil pot od »kurirja« do direktorja v isti »branži«,
- Na področju **špedicije, transporta, logistike, nabave in prodaje poznam vsak korak**, če pa kaj ne vem, se ne bojim vprašati, se dovolim podučiti in ne »odkrivam Amerike«,
- Da sem po pol-leta nastopa dela pri delodajalcu **XXXXXXXX**, pridobil dve ključni stranki (**XXXX** in **XXXX**), za katere sem razvijal nove destinacije v države **XXXX** in **XXXX**, v specifičnem FRIGO LTL&FTL transportu, kar je bilo leta 1997 za nekatere »misija nemogoče« in zato preživel 45 dni v [Tujina], ker so me želeli spoznati kupci **XXXX**..., saj sem jim z novim projektom **znižal stroške logistike za več kot 200%**,
- Leta 2000 sem pri takratnem delodajalcu **XXXX**., pričel z razvojem novega oddelka LTL&FTL, ter s tem **prapravo podjetja na vstop SLO v EU** leta 2004, ko je podjetje čez noč zabeležilo izpad prihodka iz naslova carinjenja (do 60%),
- Leta 2009/2010 v podjetju **XXXX** razvil oddelek »domače distribucije«, ki je ob mojem odhodu leta **XXXX** beležil **najhitrejšo rast** / najvišji nivo prihodka na zaposlenega / najvišji nivo pozicijske razlike na zaposlenega,



## 5. Bistvene značilnosti (lastne navedbe)

### 5.1. Prednosti

- odgovoren, zanesljiv, natančen, delaven,
- komunikativen, korekten, odločen,
- spoštljiv in ciljno usmerjen.

## 6. Ambicije, želje in pričakovanja v zvezi z delom

### 6.1. Strokovno področje / vsebina dela

- Od nekdanj so me zanimala različna področja v transportu in logistiki ali na področju prodaje in razvoja (business development management), zato želim svojo prihodnost nadaljevati v to smer.

### 6.2. Temeljni pogoji zadovoljstva z delom in delovnim mestom

- Želim si dobiti zaposlitev v podjetju, ki omogoča strokoven in osebnosten razvoj zaposlenega. Želim si dinamičnega dela, ki bo od mene zahtevalo neprestano nadgrajevanje znanja in drugih sposobnosti.
- Želim si pozitiven odnos delodajelce in delojemalca, fleksibilen delovni čas in veliko komunikacije med vodstvom in zaposlenimi, definirani cilji in strateški razvoj samega podjetja, ter predvsem zaupanje v samo delo in odnos delodajelec in delojemalec.

### 6.3. Nadaljne ambicije in načrti v karieri.

- V strokovnem in razvojnem smislu želim doseči vodilno delovno mesto v enem od vodilnih logističnih podjetij na svetovni ravni ali pa biti ključni steber prodora pri enem od slovenskih podjetij (podjetje, ki želi rasti in prodor tudi v tuje države in tuja podjetja).
- Želim si zasedati položaj vodilnega kadra, z možnostjo samostojnih odločitev in vodenja tako na organizacijskem, operativnem in finančnem področju.

### 6.4. Zaželeno delovno mesto, podjetje panoga.

- Delovno mesto: Generalni direktor (Country Manager), Vodja strateške logistike, Komerčni direktor, Vodja strateške prodaje in nabave, Vodja prodaje in razvoja (Business Development Manager), Vodja SCM (supply chain management), Vodja logističnega centra, ...
- Podjetja, ki so zanimiva zame: farmacevtska podjetja, logistična podjetja, podjetja z blagom široke potrošnje (FMCG), Izvozno usmerjena industrijska podjetja, ...
- Panoge, v katerih bi rad delal: prodaja in nabava, transport in logistika, WMS (warehouse management system), TMS (transport management system), ...

## PREDSTAVITEV KANDIDATA

### 1. Osnovni podatki o kandidatu

**Identifikacijska koda:** SE2MA72  
**Poklic / Izobrazba:** Visoka  
**Področje delovanja:** Ni opredeljeno  
**Status / položaj:** Vodstveno / vodilno mesto

### 2. Delovna zgodovina

- 2.1. Nabavni referent [3 leta]
- 2.2. Vodja razvoja [5 let]
- 2.3. Vodja razvoja in proizvodnje [2 leti]
- 2.4. Namestnik direktorja [7 let]
- 2.5. Direktor [2 leti]

### 3. Znanja, kompetence in specialnosti

#### 3.1. Strokovne kompetence

Najboljši in najbolj motiviran(a) sem v vodenju družbe, ekipe, oddelka, z manj ali več zaposlenimi. Strokovno suveren(a) sem pri delu s kadri; v nabavi, saj sem zmožna nabavit karkoli in poiskati za družbo najboljši nabavni vir.

#### 3.2. Znanje jezikov

- Angleški (tekoče)
- Nemški (pogovorno)

### 4. Dosedanji uspehi v karieri

- **XXXX** je tudi z mojo pomočjo postala **tržno uveljavljena blagovna znamka**
- Zagotovil(a), da smo z vačevanjem in optimizacijo stroškov **finančno brezskrbno preživeli krizna leta**,
- uspešno izvedel/la likvidacijo za podjetje stroškovno neustrezne proizvodnje z mehkim odpuščanjem zaposlenih, ki so večinoma našli druge zaposlitve,
- produkti katere sem razvijal(a), so bili **razstavljeni na mednarodnem sejmu XXXX** v Frankfurtu,
- uspešna izvedba več razpisov in priprava potrebne dokumentacije zanje, kar je pomenilo **pomembno finančno pomoč podjetju**.
- **Pridobitev državnega financiranja** aktivnosti XXXX

## 5. Bistvene značilnosti

### 5.1. Prednosti

Profesionalnost, lojalnost, aktivnost na različnih področjih, znam prisluhniti zaposlenim in strankam. Zmožen/na sem **povezovati različna delovna področja**, **motivirati ekipe**, delovati v večji ali manjši skupini ter slediti zastavljenim ciljem družbe.

Sem **izkušena oseba**, ki je zmožna **optimizirati stroške**, nabaviti ustrezne artikle, izvršiti njihovo prodajo, organizirati delo ter sočasno poskrbeti za vsa vprašanja in težave zaposlenih ter na drugi strani **skrbeti za finančne tokove, plačila**, delovanje podjetja.

Sem aktivna in **dinamična** osebnost, delo mi je v veselje in izziv, predvsem delo z zaposlenimi.

Ostali pri meni najbolj cenijo: poštenost, dobronamernost in optimizem, način dela z ljudmi, zagon in **usmerjenost k rezultatom**, dejstvo, da ne omagam pred težavami, željo po stalnem učenju in razvoju, **delavnost**.

## 6. Ambicije, želje in pričakovanja v zvezi z delom

### 6.1. Strokovno področje / vsebina dela

Moj cilj je voditi družbo tudi v bodoče izven **XXXX** branže. **Pritegne me tudi delo »drugega človeka družbe«**, saj se lahko vidim kot svetovalec direktorja ali njegov osebni asistent. Vsekakor pa mi je zelo blizu delo z ljudmi še posebej z zaposlenimi, vključno z njihovim izobraževanjem in osebno rastjo v družbi.

### 6.2. Temeljni pogoji zadovoljstva z delom in delovnim mestom

Možnost izobraževanja, lastna pisarna, pozitivno naravnano okolje.

### 6.3. Nadaljne ambicije in načrti v karieri.

Svetovalec ali namestnik direktorja večje uspešne družbe.

### 6.4. Zaželeno delovno mesto, podjetje panoga.

- Delovno mesto:  
Direktor družbe; Namestnik direktorja; Svetovalec uprave; Vodja kadrovske službe; Vodja razvoja
- Panoge, v katerih bi rad delal: Hitro rastoče, lahko tudi storitvene

## PREDSTAVITEV KANDIDATA

### 1. Osnovni podatki o kandidatu

**Identifikacijska koda:** TE1AN65  
**Poklic / Izobrazba:** MBA dipl. ekonomist  
**Področje delovanja:** Vodenje podjetij / Marketing / Prodaja  
**Status / položaj:** Vodstveno / vodilno mesto

### 2. Delovna zgodovina

**2.1. Area manager → Direktor podjetja (v sklopu multinacionalne korporacije)** [4 let]

**2.2. Vodja ključnih kupcev → Direktor trženja na področju JV Evrope** [5 let]

- Trženje blaga in storitev,
- razvoj odnosov z ključnimi kupci,
- organiziranje in vodenje dela v službi Izvoz
- razvoj novih produktov,
- vodenje in koordiniranje marketinških aktivnosti
- koordiniranje hčerinskih podjetij v [\[tujina\]](#)
- iskanje, izbor, vodenje in usmerjanje poslovnih partnerjev na področju JVE,
- iskanje ter razvijanje tržnih niš,

**2.3. Predsednik uprave (hčerinskih podjetij v tujini)** [3 leta]

- Vodenje podjetja
- skrb za doseganje poslovnih rezultatov
- podobno kot v točki 2.2.

**2.4. Direktor izvoza** [2 leti]

- Oblikovanje strategije razvoja in poslovne politike,
- opredeljevanje strategije na trgih,
- trženje izdelkov in storitev,
- iskanje ter razvijanje tržnih niš,
- razvoj novih produktov,
- priprava analiz in poročanje,
- planiranje prodajnih aktivnosti,
- koordiniranje z hčerinskimi podjetji,
- iskanje, izbor in vodenje poslovnih partnerjev.

### 3. Znanja, kompetence in specialnosti

**3.1. Strokovne / vodstvene kompetence**

- Organiziranje, vodenje, motiviranje, trženje.

**3.2. Znanje jezikov**

- Angleški (tekoče)
- Italijanski (dobro)
- Jeziki ExYU (tekoče)

## 4. Dosedanji uspehi v karieri (na različnih projektih)

- Odprtje novih izvoznih trgov,
- Povečanje realizacije za +54% na letnem nivoju
- Pridobitev novih kupcev na domačem trgu in tujini,
- Znižanje zalog blaga in terjatev za - 41%,
- Podvojitve prodajnega asortimana in povečanje prodaje za +35%,
- Uspešna umestitev podjetja na tujih trgih,
- Organizacija in optimizacija prodajnih kanalov
- Rast prodaje za +220%
- Konstantna letna rast prometa za + 15%

## 5. Bistvene značilnosti (lastne navedbe)

### 5.1. Prednosti

- Odličen organizator, motivator in krizni manager z »človeškimi« lastnostmi.

## 6. Ambicije, želje in pričakovanja v zvezi z delom

### 6.1. Strokovno področje / vsebina dela

Želim si nadaljevati kariero v smeri organiziranja dela in sodelavcev, odpiranje novih programov, panog, izdelkov, trendov ... Sodelovati pri organiziranju in delu podjetja z evropskimi normami in ambicijami.

### 6.2. Temeljni pogoji zadovoljstva z delom in delovnim mestom

Želim si kompetentnih ambicioznih sodelavcev, ki so temelj razvoja in uspeha

### 6.3. Nadaljne ambicije in načrti v karieri.

Spremljanje in upravljanje razvoja in trendov na vseh, za delo potrebnih področjih. Vidim se na enem od vodilnih mest kjer bi lahko izkoristil svoje znanje in dosedanje bogate, tudi mednarodne izkušnje.

### 6.4. Zaželeno delovno mesto, podjetje panoga.

- Delovno mesto: direktor podjetja / vodja ali direktor marketinga, nabava
- Panoge, v katerih bi rad delal: Medicina, Farmacija, Bančništvo, Zavarovalništvo, FMCG