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:

PRODAJA, NABAVA, TRŽENJE

KRAGELJ & KRAGELJ, kadrovski in karierni center
t: 01 430 17 87 | m: 041 719 475
kragelj.kragelj@kadrovanje.com

www.kadrovanje.com

PREDSTAVITEV KANDIDATA

1. Osnovni podatki o kandidatu

Identifikacijska koda: **BR1BO80**
Poklic / Izobrazba: univ.dipl. ekonomist
Področje delovanja: Marketing / Prodaja / Nabava
Status / položaj: Vodstveno / vodilno mmesto

2. Delovna zgodovina

Direktor marketinga (v različnih velikih poslovnih sistemih) [9 let]

- odgovornost za tuje trge (izgradnja tržne pozicije; prepoznavnosti blagovne znamke; postavitev organizacije, izbor sodelavcev, coaching, prenos kulture, procesov dela ipd.
- vodenje marketinga celotne [*skupine*] v Sloveniji in tujini za vsa področja (maloprodaja, veleprodaja, energetika, goriva) na korporativni, strateški in operativni ravni.
- vodenje low cost marketinga in fokus na stroškovni optimizaciji ter hitri rasti uporabnikov; razvoj in lansiranje novih konkurenčnih postpaid in prepaid paketov, gradnja/ohranjanje [*znamke*]
- vodenje marketinga na korporativni in strateški ravni; načrtovanje in izvedba marketinških aktivnosti na ravni vseh segmentov [*skupine*]

3. Znanja, kompetence in specialnosti

3.1. Strokovne / vodstvene kompetence

- delo v velikih sistemih, kjer velja "corporate governance"
- prepoznavanje priložnost, postavljanje strategije, definiranje planov, organizacija ljudi in procesov.
- vodenje ekip v oddelkih trženja v različnih podjetjih iz različnih panog in po več različnih državah hkrati
- strokovno suveren na različnih ravneh marketinga (produktni, strateški, korporativni, CRM)
- marketinga in prodaja - ne glede na vrsto dejavnosti, proizvode ali storitve, B2B ali B2C segment.

3.2. Znanje jezikov

- Angleški (tekoče)
- Nemški (pogovorno)
- Srbski / Hrvaški (tekoče)

4. Dosedanji uspehi v karieri

- strateško repozicioniranje [*blagovne znamke*]
- z dolgoročno marketinško komunikacijo in izvedenimi aktivnostmi, zagotovil izboljšanje in ponovno rast percepcije [*blagovne znamke*] ter ponovno rast prihodkov maloprodaje.
- osvojil nagrado strokovne javnosti za komunikacijsko odličnost in inovativnost
- izpeljal sploh prvi klasičen program zvestobe v [*podjetje]* - v treh mesecih prodal 314.000 izdelkov.
- zasnoval CRM sistem, sistem motiviranja zvestobe potrošnikov, razvil orodja komuniciranja. V prvih treh mesecih se je včlanilo več kot 300.000 članov (v letu dni 600.000)

- konsolidiral in vzpostavil sem enovit kontaktni center na ravni [skupine] kot single contact point, ki se je razvil v resen prodajni kanal.
- zaustavitev padanja uporabnikov in v letu dni rast iz 180.000 na 250.000 uporabnikov ter povečanje tržnega deleža iz 8% na 11%.
- Z novim konceptom postavil novo merilo razvoja večjih trgovskih sistemov.

5. Bistvene značilnosti

- fleksibilen, odprt do sprememb, željan izzivov in dokazovanja.
- vidim širšo sliko, ne bojim se prevzeti odgovornosti in sprejeti odločitve.
- delaven, zahteven in ustrezno kritičen do sebe, šele nato do ostalih.
- ne vsiljujem svojega mnenja ampak navdušujem ekipo; sem odprt do ljudi in njihovih predlogov, slišim in želim slišati mnenja, ideje ekipe in sprejeti najboljšo možno rešitev.
- Odlikujejo me vztrajnost, multitasking in pozitivno mišljenje - želim, da je delo končano in cilj dosežen.
- po naravi sem pošten, zvest in iskren - te lastnosti cenim tudi pri svojih sodelavcih.

6. Ambicije, želje in pričakovanja v zvezi z delom

6.1. Strokovno področje / vsebina dela

Vodenje marketinga, prodaje, nabave ali celotnega podjetja. Spremljanje/ustvarjanje trendov, razvoj in implementacija poslovnih priložnosti, produktov ali storitev na trg, razvoj poslovanja in novih poslovnih modelov.

6.2. Temeljni pogoji zadovoljstva z delom in delovnim mestom

Možnost izobraževanja, napredovanja in osebnega razvoja. Možnost samostojnega vodenja in odločanja pomembno vpliva na moje zadovoljstvo z delovnim mestom

6.3. Nadaljne ambicije in načrti v karieri.

Vodenje podjetja ali ključnih izvršnih področij znotraj podjetja kot npr. direktor marketinga, prodaje, nabave,.. Kot direktor bi vodil do srednje veliko podjetje in/ali njegovo podružnico, organizacijsko enoto. Pri tem bi želel so/oblikovati prihodnost podjetja, in v veliki meri strokovno samostojno sprejemati odločitve.

PREDSTAVITEV KANDIDATA

1. Osnovni podatki o kandidatu

Identifikacijska koda: **DA2VE73**
Področje delovanja: Prodaja / Nabava
Status / položaj: Vodstveno delovno mesto

2. Delovna zgodovina (skupaj 21 let delovnih izkušenj)

2.1. Vodja prodaje [3 leta]

2.2. Vodja projektov [1 leto]

2.3. Skrbnik ključnih strank [2 leti]

2.4. Distributer - zastopnik [11 let]

2.5. Vodja prodaje [4 leta]

3. Znanja, kompetence in specialnosti

3.1. Strokovne kompetence

- Nativna govorka nemškega jezika. Imam dober posluh za jezike, govorim oz. razumem še mnoge slovanske (Rusko, Srbohrvaško, Makedonsko, Bolgarsko, Poljsko) jezike.
- Moja specialnost je odpiranje vrat. Raziskave in segmentacije trga, odpiranje novih trgov, navezave stikov, vodenje projektov, iskanje ključnih kupcev in dobaviteljev. Z lahkoto navežem stike in prepričljivo predstavljam podjetje in produkte. Imam visoko razvito empatijo in zaznam bolečino kupca. Zelo hitro uspem doseči poslovno prijateljski odnos in zaupanje, ki temelji na dejstvih in direktnosti, ne na obljubah.
- Vse realne projekte speljem do konca – do podpisa pogodbe.

3.2. Znanje jezikov

- Nemški (naravni govorec)
- Angleški (tekoče)
- ExYU jeziki (tekoče)

4. Dosedanji uspehi v karieri

- V zadnjih dveh letih sem uspešno izpeljala prodajni proces od prvih stikov do podpisa pogodb z nekaterimi največjimi svetovnimi podjetji v branži [Hydac grupacijo (27,1%), BoschRexroth iz segmenta hidravlike (11,35%), avtomotiva (9%), strojegradnja. Vsi projekti so dolgoročni in bodo samo v letu 2018 povečali prodajo za skoraj 30%].
- Pravkar sem izpeljala podpis pogodbe v avtomobilski industriji, ki presega 230.000€.
- Pri reševanju reklamacije z največjim kupcem sem odigrala vlogo mediatorja in uspela podjetju prihraniti nekaj tisoč €. Zadržala sem kupca in celo povečala realizacijo.
- Vodila in izpeljala sem kadrovanje za agente na Nemškem trgu, s katerimi dosegam odlične rezultate.
- Vzpostavila sem uspešen, zagnan in ambiciozen prodajni team..

5. Bistvene značilnosti

- Večjezičnost; komunikativnost, prepričljivost in zmožnost prilagajanja sogovorniku; Zmožnost proaktivnega in samoiniciativnega navezovanja stikov; Znam poslušati, sem empatična, vendar racionalna.
- Sem neposredna, jasno podajam navodila, zmorem povezati tim v sinergično celoto. Ločim zrna od plev. Postavljam uresničljive cilje. Sem zahtevna do sebe in drugih, a zmorem priznati napako. Znam opaziti pohvaliti dobre rezultate pri članih tima.
- Ohranim trezno glavo v kriznih situacijah; Imam občutek za timing.

6. Ambicije, želje in pričakovanja v zvezi z delom

6.1. Strokovno področje / vsebina dela

- Želela bi nadaljevati v metalno predelovalni industriji, proizvodnji in storitvah ali v avtomobilski industriji.
- Iskanje ključnih kupcev ali dobaviteljev je in bo moja specialnost.

6.2. Temeljni pogoji zadovoljstva z delom in delovnim mestom

- Na delovnem mestu je zame ključna komunikacija in jasno podane naloge in cilji.
- Podpiram sistem nagrajevanja uspešnih, manj uspešnim pomoč in/ali dodatna izobraževanja, neustrezen kader pa se pravočasno zamenja. Spoštujejo in cenijo naj se življenjske izkušnje, samokontrola, samozavest, osebna odgovornost.
- Možnost dodatnih izobraževanj (jezikovna, marketinška…)
- Med tednom mi delovni čas ni pomemben, saj sem vikend mama (oba otroka študenta). Zato ob v vikendih načeloma ne želim delati, seveda so izjeme, kot recimo sejmi.

6.3. Nadaljne ambicije in načrti v karieri.

Na vsak način želim voditi nabavni ali prodajni team v podjetju, ki deluje na globalnem trgu..

6.4. Zaželjeno delovno mesto, podjetje panoga.

Delovno mesto: Vodja prodaje; Vodja nabave – predvsem v Kovinsko predelovalni ali avtomobilski panogi.

PREDSTAVITEV KANDIDATA

1. Osnovni podatki o kandidatu

Identifikacijska koda: **DE1BO73**
Poklic / Izobrazba: Dipl.ing.strojništva
Področje delovanja: Komerciala / Prodaja / Nabava
Status / položaj: Vodilno / vodstveno mesto

2. Delovna zgodovina

2.1. Tehnolog I, II, III ➔ Visoki tehnolog [6 let]

- skrb in odgovornost za tehnologijo strojev v vrednosti več mio EUR,
- sodelovanje na prevzemih strojev,
- uvedba tehnoloških procesov in načrtovanje tehnologije ter strojev in naprav za projekte.

2.2. Visoki komercialist prodaje [1 leto]
Samostojno delo z angleško govorečimi kupci (ZDA in EU).

2.3. Produktni vodja v XXXX [4 leta]
Odgovornost za prodajo, reševanje zahtevnih reklamacij, pridobivanje projektov, širjenje prodajne mreže, organizacijo sejmov v tujini, …

2.4. Vodja komerciale v XXXX [5 let]
Odgovornost za prodajo, nabavo, servis in logistiko. Prevzem posla od konkurence; cenovna pogajanja; organizacija sejmov v Rusiji, Nemčiji in Dubaju. Uvedba ISO 13485 za prodajo, nabavo, servis in poprodajne aktivnosti.

2.5. Direktor podjetja (tujina) [3 leta]

3. Znanja, kompetence in specialnosti

3.1. Strokovne kompetence

- Znam izračunati ceno, ki jo želi kupec. Znam izračunati ceno, ki jo želimo mi. Znam najti neko srednjo vrednost, ki je sprejemljiva za obe stranki. To dejansko delam že 9 let.
- Poznam zakonitosti dela B2B. Znam navezati pristne stike in me ni strah poklicalti stranke ter sporočiti novice, naj bo dobra ali manj dobra.
- Razumem zadeve povedane »med vrsticami« in znam premisliti dva koraka naprej. Kot neka hitra SWOT analiza pri samih pogajanjih.

3.2. Znanje jezikov

- Angleško (tekoče)
- Srbski / Hrvaški (tekoče)

4. Dosedanji uspehi v karieri

- Počtverjenje prodaje na skandinavskem trgu
- Povečanje poslov v Italiji za 5x

- Lansiranje [izdelek], ki predstavlja 24% prodaje pri omenjenem kupcu. Pri istem kupcu, v petih letih povečanje obsega posla za 10 x.
- Pri [izdelek] uspel ceno v štirih letih povečati za 11%.
- Pridobitev projekta in razvoj [izdelek] za katera smo prejeli dve zlati nagradi za inovacije.
- Pri dveh ključnih dobaviteljih uspel znižati cene za 7 in 22%.
- Z zamenjavo dobavitelja skrajšal dobavne roke iz 10 na 4 tedne.
- Ko so nad potencialnim kupcem obupali že vsi, sem sam še vedno vztrajal, ker sem verjel v idejo, ki nam je bila predstavljena. Sedaj je [izdelek] zapisan v Guinessovi knjigi rekordov.

5. Bistvene značilnosti

5.1. Prednosti (samoocena)

- V težkih situacijah ne obupam in iščem rešitve, ne razlogov zakaj se nekaj ne da.
- Uspehe pripisujem timu.
- V vsaki situaciji se dobro znajdem.
- Vodim z zgledom, sem delaven, imam visoka moralna in etična načela, sem pošten in spoštujem vse zaposlene.
- Razumem in spoznam se na različne kulture od Bližnjega vzhoda, preko Rusije, EU-ja do ZDA.

6. Ambicije, želje in pričakovanja v zvezi z delom

6.1. Strokovno področje / vsebina dela

- Razvijanje ali internacionalizacija prodaje in trženja.
- Določanje strategije prodaje in razvoja podjetja.
- Raziskave trgov.
- Uvajanje izboljšav v podjetjih in posredovanje obstoječih izkušenj.
- Mentorstvo.

6.2. Temeljni pogoji zadovoljstva z delom in delovnim mestom

- Visok nivo poslovne etike lastnikov in vodstva ter temu primerno vodenje z možnostjo mentorstva in stalnega izobraževanja.
- Zaupanje v vodstvo, spoštovanje med sodelavci, odprt dialog.
- V okolju, ki je motivacijsko in dovoljuje tudi napake oz. se preizkuša nove stvari, metode.
- Varnost službe tako glede same zaposlitve in varnosti v smislu, da se ne potuje izrecno z nizkocenovnimi letalskimi družbami, da se ne gre za vsako ceno ob 23.uri zvečer na 700 km vožnjo domov, … Se pravi, da so delavne razmere take, da se s poti vrneš zdrav. Rad bi, da bi bilo največ 100 potovalnih dni na leto. Do sedaj sem prebil največ 80 dni v tujini na leto.
- Delo v dopoldanskem času, s tem, da vem kaj pomeni delo na vodstvenem mestu (občasne večerje in pozni prihodi domov, podaljšan delovni čas). Možnost usklajevanja službenih in družinskih obveznosti.
- Moderna oprema delovnega mesta in pripadajoče opreme.

6.3. Zaželjeno delovno mesto, podjetje panoga.

- Delovno mesto: Direktor podjetja / Vodja prodaje ali trženja / Mednarodni vodja prodaje / Direktor komerciale. Zanima me tehnika v kombinaciji s prodajo.

- Podjetja, ki so zanimiva zame: Podjetja s tradicijo / Podjetja z visoko dodano vrednostjo, ki prodajajo rešitve in ne zgolj izdelke.

- Panoge, v katerih bi rad delal: Industrija; Medicina; Tehnično usmerjene panoge

PREDSTAVITEV KANDIDATA

1. Osnovni podatki o kandidatu

Identifikacijska koda: **GD1ZK77**
Poklic / Izobrazba: univ. dipl. ekon
Področje delovanja: Komerciala / Prodaja / Nabava
Status / položaj: Vodilno / vodstveno mesto

2. Delovna zgodovina

2.1. Vodja ključnih kupcev [3 leta]

2.2. Vodja prodaje [7 let]

2.4. Vodja razvoja poslovanja [2 leti]
Iskanje in proaktivna obdelava novih kupcev/novih trgov/novih prodajnih kanalov/novih prodajnih priložnosti. Vodenje procesa prenosa najaktualnejših tržnih pričakovanj do Razvoja in Tehnologije

3. Znanja, kompetence in specialnosti

3.1. Strokovne kompetence

- Sistematično, organizirano navezovanje stikov z novimi potencialnimi poslovnimi partnerji;
- Samostojno organiziranje poslovnih dogodkov (srečanja, sejmi, konference)
- Prepričljiva prezentacija poslovnih vsebin v angleščini ali nemščini
- Pridobivanje novih strank na trgih JV Evrope, Nemčije, Nizozemske, Italije ter Španije
- Usešno zaključeni 2 relevantni pogajalski šoli: brezkompromisno nemško ter fleksibilno ameriško.
- vodenje terenskih in logističnih prodajnih ekip.

3.2. Znanje jezikov

- Angleški, Nemški, Španski (tekoče)

4. Dosedanji uspehi v karieri

- razvoj sodelovanja s ključnimi kupci z letnim indeksom rasti nad 200.
- samostojna organizacija prodajnih dogodkov s 50 udeleženci s 3 kontinentov.
- izvedba prodajnih predstavitev s katerimi sem generiral do 10% dodatnega mesečnega prometa
- vzpostavitev »business inteligence« procesa do produktno razvojne ekipe.
- ustanovitev in vodenje 2 projektnih skupin za pospešitev prenosa tržnih priložnosti in potreb v organiziran produktno-razvojni angažma.
- vodenje procesa prilagoditve opreme in koordinacija vsega testiranja in certificiranja.

5. Bistvene značilnosti

5.1. Prednosti (samoocena)

- Kreativnost - inovativnost
- Urejenost in organiziranost
- Agilnost in usmerjenost k akciji
- Zmožnost navezovanja stikov in mreženja
- Senzibilnost za potrebe kupcev
- Tehnična in digitalna spretnost

6. Ambicije, želje in pričakovanja v zvezi z delom

6.1. Strokovno področje / vsebina dela

- ustvarjanje novih poslovnih priložnosti
- zasledovanje tehnoloških, tržnih ter zakonodajnih sprememb, ki ustvarjajo nove poslovne priložnosti
- produktno vodenje – prenos najaktualnejših tržnih potreb v čim hitrejšo izvedbo
- prenos znanj in izkušenj na sodelavce
- soustvarjanje vizije, strategije, vrednot in korporativne kulture podjetja

6.2. Temeljni pogoji zadovoljstva z delom in delovnim mestom

- Jasna in vzdržna vizija
- Usmerjenost k ciljem
- Prilagojena dodatna izobraževanja

6.3. Zaželjeno delovno mesto, karierne ambicije.

- Vodenje močne mednarodne prodajne ekipe;
- Samostojno in suvereno ustvarjanje novih poslovnih priložnosti

PREDSTAVITEV KANDIDATA

1. Osnovni podatki o kandidatu

Identifikacijska koda: **HO1SE69**
Poklic / Izobrazba: Specialist managementa
Področje delovanja: Komerciala / Prodaja / Nabava
Status / položaj: Vodilno / vodstveno mesto

2. Delovna zgodovina

2.1. Office manager ➔ Vodja distributerskih centrov [5 let]

2.2. Direktor operative [1 leto]
Vodenje projekta racionalizacije in optimizacije poslovanja v Sloveniji.

2.3. Regionalni direktor prodaje ➔ Direktor hčerinskih podjetij [5 let]
Zadolžen za operativno in komercialno poslovanje lokalnih predstavništev na Hrvaškem, BiH, Srbiji, Črni gori, Bolgariji in Makedoniji. Od leta 2010 komercialno vodenje tudi slovenskega tržišča.

2.4. Direktor izvoza [4 leta]
Od leta 2013 zadolžen za strateški razvoj izvozne dejavnosti.
Vodenje mednarodne prodajne ekipe.
izvedba rednih mesečnih treningov in izobraževanj novega kadra.

3. Znanja, kompetence in specialnosti

3.1. Strokovne kompetence

- Strategija nastopa na novih tržiščih;
- Identificiranje in odpiranje novih tržišč;
- Postavljanje prodajnih struktur komercialisti in agenti, organizacija podpornih služb (lokalna in centralna) in vodenje le teh.
- Pridobivanje novih strank (sejmi, razpredena mreža kontaktov, Gospodarske delegacije, CRM)
- Interno mreženje skozi kontakte z večjimi oddelki in osebami znotraj podjetja (vsaj tri kontaktne osebe).
- Redni obiski v odvisnosti od velikosti, strateškega pomena in oddaljenosti.
- Udeležba na sejmih, kot obiskovalec oz. podpora kupcem.
- Izkušnje iz prodaje vseh segmentov (FMCG, Storitve, Specifične tehnične rešitve na ključ)

3.2. Znanje jezikov

- Angleško, Francosko, Italijansko (tekoče)
- Ex YU jeziki (tekoče)

4. Dosedanji uspehi v karieri

- Podpis distribucijske pogodbe z največjim proizvajalcem **XXXX** v Evropi – v njihovem imenu bomo po celem svetu distribuirali **XXXX**. Pri tem smo premagali konkurente z veliko boljšimi referencami, saj smo se projekta lotili z inovacijami in drugačnim razmišljanjem. Projekt predstavlja ekvivalent polovice lanske realizacije v izvozu podjetja.
- Uspel sem naše rešitve postavitve celotnega objekta po sistemu 'Ključ v roke' plasirati pri večini ključnih igralcev v regiji (maloprodaja in veleprodaja), velik preboj pa nam je uspel tudi pri lokalnih kupcih.
- Uvedba avtomatskega obveščanja neplačnikov v tujini in angažiranje lokalnih odvetnikov za izterjavo.
- Zmanjšanje odprtih postavk iz 500.000 € na sedanjih 10-20.000 €.

5. Bistvene značilnosti

5.1. Prednosti (samoocena)

- Zanesljivost, natančnost in sistematičnost
- Opreznost in premišljenost
- Ustvarjalnost in inovatinost
- Samostojnost
- Razgledanost

Sposoben učinkovitega zajema in obdelave večje količine podatkov ter učinkovitega tvorjenja informacij za reševanje zelo zahtevnih problemov povezanih z delom

6. Ambicije, želje in pričakovanja v zvezi z delom

6.1. Strokovno področje / vsebina dela

- Inovativni produkti, dejavnost
- Greenfield investicije
- Izgradnja mednarodnih sistemov

6.2. Temeljni pogoji zadovoljstva z delom in delovnim mestom

- Jasna in vzdržna vizija
- Podpora celotnega teama
- Zaupanje
- Strokovnost

6.3. Zaželjeno delovno mesto, karierne ambicije.

- Vodenje močnega mednarodnega prodajnega oddelka, ne glede na osnovni predmet poslovanja;
- Biti del ožje uprave podjetja;
- Soodločati o prihodnjem razvoju in strategiji podjetja.

PREDSTAVITEV KANDIDATA

1. Osnovni podatki o kandidatu

Identifikacijska koda: **HR1BO68**
Poklic / Izobrazba: univ.dipl.ing.računalništva
Področje delovanja: Prodaja, marketing
Status / položaj: Vodstveno/vodilno mesto

2. Delovna zgodovina (skupaj 22 let delovnih izkušenj)

2.1. Vodja ključnih kupcev za področje ExYU [tuje podjetje] (2 leti)

2.2. Direktor prodaje in marketinga [tuje podjetje] (8 let)

2.3. Član uprave za področje prodaje ➔ Glavni izvršni direktor (1,5 leta)

2.4. Direktor hčerinskih podjetij multinacionalke [tuje podjetje] (5 let)

2.5. Vodja mednarodne prodaje + odgovorna oseba za razvoj poslovanja [tuje podjetje] (2,5 leta)

2.5. Izvršni direktor za prodajo in marketing [tuje podjetje] (2,5 leta)

3. Znanja, kompetence in specialnosti

3.1. Strokovne kompetence
Svetovalni način prodaje. Največ izkušenj imam na področju telekomunikacij (tako mobilnih kot fiksnih), finančne industrije in sistemske integracije v različnih industrijah. Izkušnje dela v korporaciji (priprava, spremljanje in poročanje letnih, kvartalnih planov). Priprava učinkovitih poročil s pomočjo podpornih sistemov v podjetju. Delo in vodenje v večkulturnem okolju in v večkulturnem timu. Izkušnje tako v jugovzhodni Evropi, Rusiji, romanskem delu Evrope. Uvajanje novih področij poslovanja, povezanih z novimi poslovnimi modeli.

3.2. Znanje jezikov
- Angleški (aktivno)
- Nemški (tekoče)
- Hrvatski / srbski (aktivno)

4. Dosedanji uspehi v karieri

- prevzel podjetje v velikih težavah, z mesečno prodajo le 40.000€, v letu in pol sem podjetje vodil do mesečne prodaje prek 600.000€, s pozitivnim denarnim tokom.
- V CE regiji ob prevzemu funkcije direktorja [področje] ni bilo prodaje na tem področju. V štirih letih sem dosegel 40 mio € prodaje storitev sistemske integracije, v času ko je bil poudarek na prodaji produktov.
- Optimizacija poslovanja - vrednost zalog ob enaki prodaji zmanjšal za 50%, ter povečal denarni tok (zahteva regijskega managementa).
- Uspešna izvedba projekta za največjega evropskega proizvajalca [proizvod], ki danes še vedno predstavlja 25% prodaje slovenske podružnice multinacionalke.

- Dogovor za medomrežno povezovanje z operaterji v šestih državah in akvizicija več deset partnerjev v posamezni državi iz ničle. Pozitivno poslovanje v regiji po enem letu.

5. Bistvene značilnosti

- Vztrajnost, včasih trmoglavost
  Dve leti in pol se je trajal projekt razvoja, prodaje in uvedbe produkta v največjem evropskem proizvajalcu [proizvod]. Ni šlo brez interne »prodaje« v korporaciji, dolgotrajno delo s stranko, večkratna izdelava prototipov produkta…

- Učinkovito vodenje in prenos izkušenj
  Kar nekaj mojih nekdaj podrejenih zaseda danes vodilna mesta v podjetjih na področju IT integracije, trgovine, v več državah. Z vsemi sem v zelo dobrih odnosih in poslovno sodelujemo.

- Odkritost, zaupanje in spoštovanje dogovorov
  S kar nekaj podjetji sodelujem že prek petnajst let, čeprav sem v vmesnem času zamenjal nekaj zaposlitev [specifikacija podjetij]

6. Ambicije, želje in pričakovanja v zvezi z delom

6.1. Strokovno področje / vsebina dela

- Razvoj poslovanja na disruptivnih segmentih posamezne industrije (razvoj in uvedba novih poslovnih modelov)
- Prodajno področje, predvsem svetovalni načina prodaje
- Digitalno poslovanje, nova orodja / načini komunikacije s strankami glede na segment strank
- Sodelovanje med različnimi industrijami, saj je prepletenost vse večja
- Partnersko sodelovanje v mednarodnem okolju

6.2. Temeljni pogoji zadovoljstva z delom in delovnim mestom

- Možnost odločanja na osnovi relevantnih podatkov in izdelanih poslovnih načrtov
- Dobro definirani in skomunicirani cilji, ki jih podjetje ali tim zasleduje
- Podpora lastnika glede na vnaprej dogovorjene cilje in načrte
- Možnost sodelovanje pri pripravi strategij razvoja poslovanja in sodelovanje pri izvedbi le-te
- Izvršna funkcija z možnostjo odločanja

6.3. Nadaljne ambicije in načrti v karieri.

Ukvarjal se bom zagotovo z razvojem novih poslovnih modelov, razvojem novih načinov komuniciranja s strankami (tako B2B kot tudi B2C), razvijal bom poslovanje po celotnem svetu, ne samo v Evropi. To bom delal kot Vodja ali direktor razvoja poslovanja in prodaje, s precejšnjo vpletenostjo marketinga. Poudarek bo na razvoju digitalnega poslovanja, digitalnih prodajnih poti in združevanju online in offline sveta.

- Otroka sta po svetu (študij, šport) zato mi daljša potovanja ali celo relokacija ne predstavljajo problemov
- Delovni čas ni težava, lahko delam tudi preko vnaprej določenega delovnega časa, če naloge to zahtevajo.

6.4. Zaželjeno delovno mesto, podjetje panoga.

- Delovno mesto:
  CDO (Chief Digital Officer) / Direktor razvoja poslovanja / Direktor prodaje in (ali) marketinga / Svetovalec uprave na omenjenih področjih

- Panoge, v katerih bi rad delal: [ni navedeno]
  Telekomunikcije / Trgovina / Finančna industrija / IT

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 prezaposlil 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, nastavil vodjo nabave (že v prvem letu je usvaril za 400.000 EUR prihrankov), menjal sem vodjo komerciale (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 zniževanjem 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: **MI1VA64**
Poklic / Izobrazba: univ.dipl.ekonomist, magister turizma
Področje delovanja: Prodaja / Nabava / Trženje
Status / položaj: Vodilno / vodstveno mesto

2. Delovna zgodovina

2.1. Vodja projekta

2.2. Direktor centra [2 leta]

2.3. Vodja nabave in investicij [2 leti]

2.4. Direktor trženja [4 leta]

2.5. Direktor podjetja - tujina [5 let]

2.6. Direktor podjetja - Slovenija [5 let]

3. Znanja, kompetence in specialnosti

3.1. Strokovne kompetence

- bogate izkušnje pri vodenju podjetij in ekip v oddelkih prodaje in nabave, tako v proizvodnem storitvenem in tehnološkem sektorju.
- Komunikacija, tehnike zaključevanj dogovorov, motivacijski prijemi za zaposlene, retorika...

3.2. Znanje jezikov

- Angleški (tekoče)
- Italijanski (tekoče)
- Hrvaški/Srbski (tekoče)

4. Dosedanji uspehi v karieri

- iztržil boljše nabavne pogoje (boljše in fiksne cene,podaljšanji roki plačila za cca 30 dni, dosegel popuste na fakturah cca 5%, superrabate cca 5%, trikrat večje casaskonte za predčasna plačila, komarketing, izbor najboljših dobaviteljev...).
- izrazito povečanje obiska in realizacije; podvojitev dobička obiskanost in vračanje gostov sem povečeval za 5-9%.
- realiziral sem investicijo v [ ], s katero sem zagotovil šestkratno povečanje realizacije,obvladovanje stroškov ob povečanju realizacije.
- Podjetju, ki je imelo pred mojim prihodom več milijonske izgube, sem zagotovil 3 - 3,8 milijona EUR dobička letno, ob višjem obsegu in nivoju storitve.
- prodaja nepomembnega premoženja – zemljišča, trgovcu, ki je plačal 10x ceno.

5. Bistvene značilnosti

5.1. Prednosti (samoocena)

- delavnost, poštenost,
- timska usmerjenost
- zavezanost k spoštovanju dogovorov
- vodstvene in komunikacijske sposobnosti
- samoorganiziranost
- ciljna usmerjenost

6. Ambicije, želje in pričakovanja v zvezi z delom

6.1. Strokovno področje / vsebina dela

- Prodaja, nabava, vodenje ekip in OE

6.2. Temeljni pogoji zadovoljstva z delom in delovnim mestom

- zaupanje, spoštovanje osebnosti, svoboda, kritičnost do dela in rezultatov dela

6.3. Zaželjeno delovno mesto, podjetje panoga.

Delovno mesto:
Direktor podjetja ali OE, vodja trženja, vodja nabave...

Podjetja, ki so zanimiva zame: [ni opredeljeno]
srednja in velika podjetja, ki delujejo na mednarodnem trgu.

Panoge, v katerih bi rad delal:
Vse gospodarske panoge, vključno s turizmom, hotelirstvom,...

PREDSTAVITEV KANDIDATA

1. Osnovni podatki o kandidatu

Identifikacijska koda: **MI1RO73**
Poklic / Izobrazba: dipl.ekonomist
Področje delovanja: Prodaja, marketing
Status / položaj: Vodstveno/vodilno mesto

2. Delovna zgodovina (skupaj 14 let delovnih izkušenj)

2.1. Direktor, član uprave, solastnik podjetja [tujina]

- planiranje marketinških strategij in kompleksnih marketinških akcij
- prodaja lastnih medijev (indoor, outdoor, ambient, interactive)
- prodaja ostalih medijev (ATL/BTL, radio, outdoor, internet, kino)
- planiranje/zakup medijev
- koordinacija/nadzor marketinških akcij;

2.2. CEO, član uprave, solastnik podjetja [tujina]

- planiranje marketinških strategij in kompleksnih marketinških akcij
- prodaja lastnih medijev (indoor, outdoor, ambient, interactive)
- prodaja ostalih medijev (ATL/BTL, radio, outdoor, internet, kino)
- planiranje/zakup medijev
- koordinacija/nadzor marketinških akcij;

3. Znanja, kompetence in specialnosti

3.1. Strokovne kompetence

Moj segment je prodaja / marketing, nabava in ga obvladam tako za produkte, kot tudi storitve. Zelo dober sem v vodenju ljudi, organizaciji dela sebi in ostalim v ekipi, planiranju in vodenju prodaje in marketinga, iz tega področja imam tudi največ izkušenj na slovenskem in **XXXX** trgu.

3.2. Znanje jezikov

- Poljski (tekoče)
- Angleški (dobro)
- Hrvatski (dobro)

4. Dosedanji uspehi v karieri

Za svoj prvi in največji uspeh si prištevam odhod na **XXXX,** kjer sem od osnov do prodaje razvil podjetje. Kontakt z največjimi svetovnimi korporacijami in podjetji v **XXXX**, ter prodaja - pogajanja in realizacija marketinških kampanj/akcij za ta podjetja pa so zelo velika izkušnja. **XXXX** mi je dala veliko izkušenj, ker tam res deluje ekonomija obsega v pravem pomenu (40 mio trg). Podpis pogodb z klienti kot so: Samsung, Orange, Avon, Toyota, Nivea, Sony, Decathlon, BMW, Nike ...

5. Bistvene značilnosti

5.1. Prednosti

- iznajdljiv, aktiven, samoinciativen,
- odločen in prodoren,
- spoštljiv in ciljno usmerjen.
- močne organizacijske sposobnost [vodil do 32 ljudi v desetih največjih mestih **XXXX**]

6. Ambicije, želje in pričakovanja v zvezi z delom

6.1. Strokovno področje / vsebina dela

Vodenje ljudi v prodaji in marketingu, oziroma vodenje podjetja.

6.2. Temeljni pogoji zadovoljstva z delom in delovnim mestom

- Prva stvar, ki si jo seveda želim, je da se ob določenem produktu/ih oziroma storitvah dobro počutim in verjamem, da sem zmožen te produkte ali storitve prodati in da verjamem v podjetje.
- Dobri odnosi v podjetju so naslednji zelo pomemben pogoj, saj verjamem da lahko dobre rezultate dosežem le z zelo dobrim planiranjem in izkoristkom zaposlenih ljudi.
- Naslednja pomembna stvar je možnost sprememb v podjetju, zato si želim več ali manj proste roke pri sprejemanju odločitev oziroma, da se tehtanja ob pomembnih odločitvah sprejema z vodilnimi v podjetju. Ne želim si vodenja tipa, tako delamo in tako bomo delali tudi naprej, brez možnosti sprememb.

6.3. Nadaljne ambicije in načrti v karieri.

Želim se čimbolj izpopolniti in biti med vodilnimi osebami v podjetju, saj osebnostno le tako lahko napredujem, zato sem se pripravljen učiti in znanje vedno nadgrajevati.

6.4. Zaželjeno delovno mesto, podjetje panoga.

- Delovno mesto: [ni navedeno]
- Podjetja, ki so zanimiva zame: [ni navedeno]
- Panoge, v katerih bi rad delal: [ni navedeno]

PREDSTAVITEV KANDIDATA

1. Osnovni podatki o kandidatu

Identifikacijska koda: **MI1AL64**
Poklic / Izobrazba: univ.dipl.ing.elektrotehnike
Področje delovanja: Prodaja, marketing, business developement
Status / položaj: Vodstveno/vodilno mesto

2. Delovna zgodovina (od 2.2. do 2.9. skupaj 22 let pri istem delodajalcu)

2.1. Business Development Manager [tuje podjetje] (1 leto)
- priprava strategije podjetja in projektno vodenje procesa sinhronizacije strategije,
- opredelitev in analiza strateških trgov
- izvajanje poslovnih razgovorov s potencialnimi soinvestitorji in nosilci znanja

2.2. Senior Business Manager (1 leto)
- Odpiranje novih trgov; [centralna Azija], Svetovalna in lobistična pomoč na trgih Rusije, Belorusije in Kazakhstana

2.3. Vodja strateškega marketinga (3 leta)
- upravljanje vseh prodajno tržnih projektiov podjetja.
- optimizacija resourcev in postavitev oddelka na novo,
- vzpostavitvev modernih sredstev prenašanja informacij (socialna omrežja),

2.4. Vodja produktnega marketinga (1 leto)
- priprava programa razvoja produktovi n »kick off« dokumentov,
- vpeljava novih produktov,
- priprava direktnega trženja

2.5. Vodja prodaje – globalni trgi (2,5 leta)
- globalna prodaja konvergentnih oz.FMC rešitev.
- strateški pogovori in pogajanja z našimi OEM partnerji,
- definiranje portfelja naših izdelkov in rešitev,
- pomoč našim KAM-om pridobiti nove kupce in pomoč pri navzkrižni prodaji, trening in šolanje naših KAM-ov

2.5. PSS (Product & Solution Sales) (3 leta)

2.6. Vodja regionalne prodaje: Rusija

2.7. Direktor in vodja predstavništva v centralni Aziji

2.8. Vodja ključnih kupcev za centralno Azijo

2.9. Tržnik (marketing specialist) **Prodajnik (sales manager)**

3. Znanja, kompetence in specialnosti

3.1. Strokovne kompetence
- vodenje sejemskih in posebnih dogodkov
- vodenje prodaje in ključnih kupcev
- odlično poznavanje področja marketinga (produktnega, strateškega…)

3.2. Znanje jezikov

- Angleški (tekoče)
- Ruski (tekoče)
- Srbsko-Hrvaško (tekoče)
- Italijanski (pogovorno)

4. Dosedanji uspehi v karieri

- nosilec vseh sejemskih aktivnosti podjetja v obdobju petih let
- zmaga na tenderju [tuje podjetje] (cca 3 Mio USD)
- odprl več novih tujih trgov, predstavništvo, servisni in šolski center v [centralni Aziji]
- izvedba vseh pred in poprodajnih aktivnosti z letnim prometom cca 3 mio USD letno
- kot vodja prodaje v Rusiji dosegel promet okoli 40 mio USD
- lobiranje in prodaja prvega SSW v zgodovini podjetja v Rusiji,
- reorganiziral področje Marketinga in osnoval Strateški Marketing

5. Bistvene značilnosti

- samoiniciativnost
- izrazita pedantnost in pozornost na podrobnosti
- zmožnost poslušanja in vživljanja v kupca
- prepričljivost, narativne in komunikacijske spretnosti
- brez težav se postavim v ospredje
- pripravljenost na trdo delo
- dobre pogajalske veščine

6. Ambicije, želje in pričakovanja v zvezi z delom

6.1. Strokovno področje / vsebina dela

- Strategija in razvoj podjetij
- Odpiranje novih trgov
- Prodaja in Marketing

6.2. Temeljni pogoji zadovoljstva z delom in delovnim mestom

- delo mora omogočati realizacijo dogovorjenih taktičnih in strateških ciljev.
- možnost konstantnega strokovnega razvoja in izobraževanja.
- delovni čas danes je zelo gibka zadeva.

6.3. Nadaljne ambicije in načrti v karieri.

Iščem delovno mesto, ki bi zagotovilo možnost izvedbe določene strategije prodaje ali razvoja podjetja. Najbolj zadovoljen sem, ko ustvarjamo novo vrednost, odpremo nov trg ali pa uspemo s križno prodajo na obstoječih trgih. Funkcija zame ni posebej pomembna, če okolje omogoča potrebno samostojnost ter strokovno in odločitveno suverenost

6.4. Zaželjeno delovno mesto, podjetje panoga.

- Delovno mesto:
  - Delo v prodaji (Senior Sale Manager, Head of Sales, Key Account Manager)
  - Business Development
  - Strategy & Marketing

- Panoge, v katerih bi rad delal:
  - Visoka tehnologija
  - IT & Telekomunikacije
  - Elektronska industrija
  - Predelovalna Industrija
  - Investicijske panoge

PREDSTAVITEV KANDIDATA

1. Osnovni podatki o kandidatu

Identifikacijska koda: **MO2VE80**
Poklic / Izobrazba: ekonomist
Področje delovanja: Prodaja / mednarodna prodaja
Status / položaj: Vodstveno delovno mesto

2. Delovna zgodovina

2.1. Vodja prodaje [10 let]

2.2. Področni vodja prodaje (za področje latinske Amerike, Španije, Portugalske) [2 leti]

2.3. Mednarodni vodja prodaje (Mehika) [2 leti]

3. Znanja, kompetence in specialnosti

3.1. Strokovne kompetence
Odlikujejo me odlične pogajalske in prodajne sposobnosti, profesionalen odnos, zanesljivost in strokovno znanje. Moje področje delovanja je Latinska Amerika.

3.2. Znanje jezikov
- Angleški (dobro)
- Španski (tekoče)

4. Dosedanji uspehi v karieri

- trg Latinske Amerike sem iz nič pripeljala do enega najuspešnejših trgov. Sama sem poiskala vse potencialne partnerje, jih osebno kontaktirala in in sklenila ključne posle. Povečala sem promet za 100%.
- Za vsak trg sem zagotovila vse potrebne certifikate, kontaktirala za to pristojne organe in inštitucije ter organizirala in izpeljala vsa potrebna testiranja
- vzpostavila prodajo v Mehiki, Karibskem otočju, Panami, Kolumbiji, Ekvadorju, Peruju, Čilu, Boliviji, Argentini, Paragvaju, Urugvaju…

5. Bistvene značilnosti (lastne navedbe)

5.1. Prednosti
- po duši sem prodajnik, rada delam s strankami, vzpostavljam nove kontakte, spletam tudi prijateljske vezi s partnerji.
- Ambicioznost
- Ciljna naravnanost
- Zanesljivost in odgovornost.
- Komunikativnost
- Strateško razmišljanje
- Lojalnost.
- Inovativno razmišljanje,
- Profesionalnost in etičnost,
- Energičnost in visoka motivacija,
- Samoiniciativnost
- Zmožnost mirnega, odločnega in treznega odziva v stresnih situacijah.

6. Ambicije, želje in pričakovanja v zvezi z delom

6.1. Strokovno področje / vsebina dela

- Vodenje prodaje uspešnega Latinsko Ameriškega in Španskega trga,
- Vodenje pogajanj in projektov,
- Navezovanje in vzdrževanje stikov z vsemi ključnimi strankami.

6.2. Temeljni pogoji zadovoljstva z delom in delovnim mestom

- ambiciozno okolje in možnost razvoja trženskega področja.

6.3. Nadaljne ambicije in načrti v karieri.

Vidim se v ambicioznem delovnem okolju kjer bom uspešna na položaju vodje uspešno rastočega Latinsko Ameriškega trga.

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 projetkov (Sales & Business Development Management),
- operativna organizacija enota in podjetja,
- vodenje in motiviranje zaposlenih,
- koordinacija in zagotavljanje sinergije med posameznimi »timi«,
- jasno opredeljevanje ciljev zaposlenega, tima, enote in podjetja,

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 pripravo 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 nekdaj 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 delojemalec, fleksibilen delovni čas in veliko komunikacije med vodstovom 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 logisitičnih podjetij na svetovni ravni ali pa biti ključen steber prodora pri enem od slovenskih podjetij (podjetje, ki želi rast in prodor tudi v tuje države in tuja podjetja).

- Želim si zasesti položaj vodilnega kadra, z možnostjo samostojnih odločitev in vodenja tako na organizacijskem, operativnem in finančnem področju.

6.4. Zaželjeno delovno mesto, podjetje panoga.

- Delovno mesto: Generalni direktor (Country Manager), Vodja strateške logistike, Komerciali 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: **OB2PE75**
Poklic / Izobrazba: ekonomist
Področje delovanja: Prodaja, nabava
Status / položaj: Vodstveno/vodilno mesto

2. Delovna zgodovina (skupaj 22 let delovnih izkušenj)

2.1. Komercialist [tuje podjetje] (9 let)

- uvajanje izdelkov dodatne avto opreme [tujega] podjetja **XXXX** na slovenski trg
- nabava in prodaja tehničnega blaga široke potrošnje na slovenskem trgu in v tujino
- prodaja gradbenega materiala

2.2. Direktor [tuje podjetje] (9 let)

- vodenje ekipe 5 ljudi
- organizacija in vodenje nabave in prodaje blaga (predvsem večjim trgovskim centrom)
- dogovarjanje in sklepanje pogodb s kupci in dobavitelji
- organizacija prodaje slovenskih dobaviteljev matičnemu podjetju
- sodelovanje pri oblikovanju sortimenta ter poslovne politike skupine **XXXX** na mednarodni ravni
- organizacija in prilagoditev poslovanja slovenski zakonodaji
- nadzor označevanja izdelkov vezano na slovensko zakonodajo
- izdelava letnih planov prodaje (promet, RVC) in stroškov
- oblikovanje marketinške strategije in promocij z večjimi kupci
- analiza trga (spremljanje konkurence, prilagoditev prodajnega sortimenta in cen)

2.3. Vodja programa (1,5 leta)

- prodaja blaga znotraj Slovenije in v tujino
- vzpostavitev novih veleprodajnih in nabavnih kanalov znotraj Slovenije in v tujini
- oblikovanje pogodbenih razmerij s ključnimi kupci in dobavitelji
- organizacija nabave in prodaje blaga
- iskanje in uvajanje novih izdelkov

3. Znanja, kompetence in specialnosti

3.1. Strokovne kompetence

- organizacija; tako nabave, prodaje kot transporta in vsega povezanega s tem
- pogajanja (v slovenskem, angleškem ni hrvaškem jeziku)
- vodenje ljudi, dodeljevanje nalog in koordinacija dela
- analiziranje nabave, prodaje, rezultatov

3.2. Znanje jezikov

- Angleški (tekoče)
- Hrvatski (tekoče)

4. Dosedanji uspehi v karieri

- s svojo ekipo uspela doseči vodilni položaj na področju prodaje dodatne avto opreme na slovenskem trgu. S svojim asortimanom dodatne avto opreme smo prodrli v vse trgovske centre (razen Mercatorja) in tako postali za večino glavni dobavitelj tovrstnega blaga.

- podjetje **XXXX** Slovenija je bilo pod mojim vodstvom poleg [matičnega podjetja] v [tujina] po rezultatih najuspešnejše v skupini sedmih podjetih **XXXX** ter prvo po prometu na prebivalca.

- kljub stečaju sem zaradi uspešnega in korektnega sodelovanja ohranila zelo dobre odnose s poslovnimi partnerji in kupci, kot so [večje trgovske verige], ki so na podlagi sodelovanja z mano pristali na prenos pogodbe na sicer nepoznano podjetje **XXXX**.

- tudi v **XXXX** vztrajno povečujem promet in dodano vrednost, kljub velikim težavam zaradi neorganiziranosti in likvidnostnih težav podjetja.

5. Bistvene značilnosti (lastne navedbe)

Zmožnost organiziranja, koordiniranja, vodenja ljudi in tudi operativne izvedbe; vztrajnost

6. Ambicije, želje in pričakovanja v zvezi z delom

6.1. Strokovno področje / vsebina dela

Bolj bi si želela posvetiti nabavi (predvsem iz tujine); organizaciji nabave, izboru dobaviteljev, pogajanju in sklepanjem pogodb z dobavitelji.

Prodaja in organizacija prodaje ter vodenje prodajne ekipe.

6.2. Temeljni pogoji zadovoljstva z delom in delovnim mestom

Dobra organizacija poslovanja, pozitivni odnosi in pozitivna energija znotraj podjetja

6.3. Nadaljne ambicije in načrti v karieri.

voditi manjše (hčerinsko) podjetje s tujim principalom oz. biti vodja določenega sektorja, ekipe, oddelka, z določeno mero samostojnega odločanja

6.4. Zaželjeno delovno mesto, podjetje panoga.

- Delovno mesto:
  - direktorica (manjšega podjetja 3-15 zaposlenih)
  - izvršna direktorica
  - vodja nabave
  - vodja prodaje
  - skrbnik ključnih kupcev

- Panoge, v katerih bi rad delal: [ni navedeno]

6.5. Možen čas pričetka dela

Odpovedni rok je mesec dni. Konkurenčna klavzula me ne zavezuje.

PREDSTAVITEV KANDIDATA

1. Osnovni podatki o kandidatu

Identifikacijska koda: **PA1VA72**
Poklic / Izobrazba: univ.dipl.ing.strojništva
Področje delovanja: Komerciala / Prodaja
Status / položaj: Vodilno / vodstveno mesto

2. Delovna zgodovina

2.1. Prodajni inženir [5 let]
- prodaja opreme za diagnostiko in servis **XXXX** :
- priprava ponudb in svetovanje pri iskanju najustreznejših tehničnih rešitev,
- tehnična podpora obstoječim uporabnikom

2.2. Direktor (tujina) [3 leta]

2.3. Direktor prodaje v XXXX [3 leta]

3. Znanja, kompetence in specialnosti

3.1. Strokovne kompetence

Večji del svoje kariere sem bil zadolžen za prodajo visokokvalitetne in sorazmerno drage tehnične/tehnološke opreme in/ali tehničnih storitev in pri tem vodil številne projekte po principu „ključ v roke". Na popolnoma novem trgu sem skrbel za celostno podobo podjetja oz. izgradnjo imena ter uveljavitev zastopanih blagovnih znamk, kar je postala moja specialnost.

Čeprav tehnično (pred)znanje predstavlja veliko oporo sami prodaji, je ključ mojega uspeha izpopolnjena izgradnja pristnega odnosa z nosilci odločanja.

Večletne izkušnje so mi prinesle tudi odličnost na področju:
- iskanja vedno novih poti za vzpostavitev stika s potencialnimi poslovnimi partnerji;
- samostojnega zaznavanja njihovih potreb (ali pomankljivosti poslovnih procesov) ter svetovanju in prezentiranju ustreznih rešitev;
- pogajanja ter „cross-sell" in „up-sell" prodaje.

3.2. Znanje jezikov

- Angleško (pogovorno)
- Srbski / Hrvaški (aktivno)

4. Dosedanji uspehi v karieri

- v tujini sem "na noge" postavil tri hčerinska podjetja.
- pri podjetju **X1** sem v zadnjem letu in pol zagotovil blizu 1.400.000 EUR prometa (pri čemer so večino prinesli novi kupci, ki sem jih pridobil) in bil daleč najboljši prodajalec v skupini, ki obsega Slovenijo, Hrvaško, Makedonijo ter Bosno in Hercegovino.
- stabilnost podjetja **X1** na trgu – tudi po mojem odhodu - še vedno sloni na »mojih« kupcih.

- pri podjetju **X2** sem vodil projekte lokalizacije in implementacije informacijskih rešitev ter pridobil enega največjih in najuspešnejših [tujih] podjetij za kupca/uporabnika.
- dejavnost podjetja **X2** sem razširil na prodajo in vzdrževanje fiskalne opreme.
- pri podjetju **X3** sem dosegel več kot 1.000.000 EUR izvoza na letnem nivoju s tendenco povečanja.
- pridobil zaupanje dveh občin ter po »ESCO« principu izpeljal rekonstrukcijo ulične razsvetljave (od idejne zasnove in energetskega pregleda, preko izdelave razpisne dokumentacije, pa vse do realizacije projekta s pomočjo lokalnih podizvajalcev). Realizacija podobnih projektov se pričakuje še v treh občinah.
- pridobil sem zaupanje privatnih investitorjev ter postavil 3 manjše sončne elektrarne ter postavil dobre temelje (poslovnega sodelovanja) za izgradnjo dveh prvih bioplinarn v [tujini].

5. Bistvene značilnosti

5.1. Prednosti (samoocena)

- komunikativnost
- natančnost
- lojalnost
- posvečenost

6. Ambicije, želje in pričakovanja v zvezi z delom

6.1. Strokovno področje / vsebina dela

- Prodaja tehničnih storitev v kombinaciji s prodajo tehnične/tehnološke opreme
- Energetika, energetska učinkovitost
- Marketing v B2B prodaji

6.2. Temeljni pogoji zadovoljstva z delom in delovnim mestom

- urejena razmerja znotraj podjetja in medsebojno zaupanje

6.3. Zaželjeno delovno mesto, podjetje panoga.

Delovno mesto:
Področni vodja prodaje
Prodajni inženir v podjetju, kjer bi imel možnost napredovanja

Podjetja, ki so zanimiva zame: [ni opredeljeno]
Podjetja s tradicijo / Podjetja z visoko dodano vrednostjo, ki prodajajo rešitve in ne zgolj izdelke.

Panoge, v katerih bi rad delal:
Prodajna zastopstva »high-end« tehničnih proizvodov
Energetski sektor

PREDSTAVITEV KANDIDATA

1. Osnovni podatki o kandidatu

Identifikacijska koda: **PE1TO75**
Poklic / Izobrazba: mag. ekonomskih ved
Področje delovanja: Prodaja / Nabava / Logistika
Status / položaj: Vodstveno/vodilno mesto

2. Delovna zgodovina (skupaj 14 let delovnih izkušenj)

2.1. Vodja oddelka računalniških komunikacij [2 leti]

2.2. Vodja (strateške) prodaje [10 let]
- vodenje najzahtevnejših prodajnih projektov,
- razvoj distribucijske mreže po celem svetu, vzpostavitev podružnic/joint venture/zastopništev v tujini,
- analiza procesov in vpeljava informacijskih orodij (CRM, BI in ERP)

2.3. Pomočnik generalnega direktorja [1 leto]
- strateško planiranje nabave za kompleksnejšo proizvodnjo,
- raziskave trgov, optimizacija proizvodnih virov, izboljšave internih procesov

2.4. Direktor prodaje [2 leti]
- reorganiacija potniške mreže, vodenje prodaje, vodenje nabave računalniške potrošne opreme, vodenje prijav na razpise

2.4. Direktor (krizni management) [2 leti]
- optimizacija stroškov, ureditev poslovanja v nabavi in prodaji, prevzem skladišča, postavitev proizvodnje, optimizacija logistike, konsolidacija aktivnosti podjetja

3. Znanja, kompetence in specialnosti

3.1. Strokovne kompetence
- Poslovna pogajanja: vodil, pripravil in/ali zagovarjal sem več velikih ponudb in pogajanj s partnerji, ki so bili tudi 100x večji od našega podjetja; v večini primerov smo posel dobili po cenah ki so bile višje od pričakovanj v podjetju
- Hitro a korektno in načeloma pravilno odločanje na osnovi pomanljivih podatkov o situaciji (pod pogojem, da imam pred tem možnost spoznati generalno problematiko).
- Analitika poslovanja in zmožnost predvidevanja dogodkov v neposredni prihodnosti
- Splošna razgledanost (ekonomija, finance, tehnika, prodaja, nabava, javno nastopanje – bivši glasbenik, zgodovina, kemija)

3.2. Znanje jezikov
- Nemški (tekoče)
- Angleški (tekoče)
- Hrvatski (tekoče)

4. Dosedanji uspehi v karieri

- kot odgovorni vodja prodaje v podjetju zavrnil kalkulacijo ameriškega strokovnjaka (za ameriško stranko) in jo zvišal v točno specifičnih segmentih na osnovi lastne analize v skupni vrednosti za cca. 20-25% glede na celotno vrednost. Po dolgotrajnih internih pogajanjih smo posel dobili.
- projekt znižanja stroškov za [mednarodno] podjetje. Bili smo najmanjši in najdražji od 18 ponudnikov, z argumenti kvalitete in zanesljivosti rešitve ter argumentov prihrankov smo projekt dobili. Projekt je v tem času bil vreden skupaj z vzdrževalno pogodbo 1.1 miljona € in je predstavljal 40% letne realizacije podjetja.
- Analiza in optimizacije proizvodnje (11 proizvodnih linij). Produktivnost se je povečala za 3 odstotne točke (kar pomeni cca. 5% višjo produktivnost in s tem bistveno višjo dobičkonosnost)
- Vodenje uspešne vpeljave MS Dynamics CRM 3.0 programa v podjetje **XXXX** kot druga instalacija v Sloveniji. Microsoft je še cca. 5 let uporabljal našo instalacijo kot case study.
- Vpeljava finančne kontrole nad poslovanjem, znižanje stroškov za 35% pri trenutnem delodajalcu
- Uspešno strateško povezovanje s ključnimi dobavitelji računalniške opreme in potrošnih materialov, kar je omogočalo izboljšanje poslovanja in porast pridobljenih javnih razpisov za 20%.

5. Bistvene značilnosti

- Analitičnost: znožnost priprave kompleksne ponudbe; večkrat sem pripravil letne komercialne plane, ki od končnega rezultata niso odstopali za več kot 1-2%.
- Sistematičnost: blizu mi je GTD metodologija (Getting Things Done). To pa pomeni nujnost pregleda nad situacijo in nalogami, saj brez tega ni možna prioritizacija nalog.
- Inovativnost: če se le da bom vsako nalogo najprej ocenil, če je enkratna ali ponovljiva. Če je ponovljiva, se jo bom potrudil na vsak možen način avtomatizirati. Pri tem znam uporabiti vsa svoja znanja in pretekle izkušnje.
- Čustvena inteligenca in empatija. Hitro zaznam nepovedano, oz. če stvari niso kot zgledajo. To mi sicer pride zelo prav pri poslovnih pogajanjih.
- Široka strokovna razgledanost, ki mi omogoča možnost sodelovanja v različnih pogovorih in poslih in s tem navezovanja stikov

6. Ambicije, želje in pričakovanja v zvezi z delom

6.1. Strokovno področje / vsebina dela

- Tehnična prodaja
- Management
- Poslovna analiza podjetja in priložnosti

6.2. Temeljni pogoji zadovoljstva z delom in delovnim mestom

- Stabilnost podjetja in urejeni interni odnosi
- Jasno vodenje in jasno podeljene kompetence za področja odgovornosti
- Omogočanje izobraževanja na področjih, ki so pod mojo odgovornostjo izvedbe ali vodenja

6.3. Nadaljne ambicije in načrti v karieri.

Delovna mesta na nivoju od srednjega managementa navzgor v večjih podjetjih in višjega managementa v manjših podjetjih.

6.4. Zaželjeno delovno mesto, podjetje panoga.

Delovno mesto: vodja, direktor, izvršni direktor – najraje na področju prodaje/managementa v tehnični, IT ali farmacevtski stroki

PREDSTAVITEV KANDIDATA

1. Osnovni podatki o kandidatu

Identifikacijska koda: **PO2MA77**
Poklic / Izobrazba: univ dipl. organizator
Področje delovanja: Prodaja / Marketing / Poslovni procesi
Status / položaj: Strokovno / vodstveno

2. Delovna zgodovina

2.1. Skrbnik informacijskega sistema [1,5 leta]

2.2. Finančno – računovodski analitik [1 leto]

2.3. Vodja prodaje [9 let]

- Priprava srednjeročnih poslovnih načrtov, cashflow-ov in sledenje doseganja;
- Priprava pogodb, aneksov in ostalih pravnih osnov sodelovanja s strankami;
- Priprava cenovnih politik in kalkulacij na najvišjem nivoju;
- Izvajanje trženjskih akcij;
- Komuniciranje z javnostmi;
- Organizacija izobraževanj in vseh pripravljalnih in zaključnih aktivnosti;
- Organizacija "User group" in partnershh srečanj ter izobraževanj;

3. Znanja, kompetence in specialnosti

3.1. Strokovne / vodstvene kompetence

- Analitika – poslovna in procesna
- Pogodbe - pogajanja
- Poslovna komunikacija – reševanje kompleksnih situacij, iskanje pozitivnih zaključkov
- Projektno sledenje v smislu doseganja zastavljenih ciljev, rokov, change management
- Poslovno načrtovanje – priprava prodajnih in poslovnih strategij, analiz, kalkulacij, what if analiz…
- Interna organizacija

3.2. Znanje jezikov

- Angleški (aktivno)

4. Dosedanji uspehi v karieri

- Pogodbe, ki sem jih sestavila in zagovarjala pred strankami so bila do 25 % bolj ugodne za podjetje, saj nisem popuščala pri popustih na storitve.
- Natančno sem sledila pogodbenim določilom in na letni ravni samo iz tega naslova dvignila prihodke za do 15 % razvoja najkasneje po pretečenih 12 ih mesecih garancije na razvite funkcionalnosti.
- Uvedla sem splošne pogoje vzdrževanja in z omejenimi urami online razpoložljivosti in s tem razbremenila dežurne sodelavce iz podpore in razvoja za 4 ure dnevno.
- Zasnovala in vpeljala sem 9 nivojski partnerski program za delo s partnerji po celem svetu z razmejitvami pravic in odgovornosti, ki je omogočal hitro klasifikacijo potencialnih partnerjev in uspešne odgovore za sodelovanje.
- Zasnovala sem orodje za izvajanje kompleksnih kalkulacij, ki je partnerjem omogočal vpogled v cenovne okvire za posamezne projekte. Ocenjujem, da je samostojnost partnerjev moje delo razbremenilo za cca 20 %.

- Uvedla sem strukturo prodajnega procesa, ki daje vpogled po priložnostih po posameznih fazah z navodili o primernih ukrepih (identifikacija, predstavitev, ponudba, zmanjševanje tveganj, pogajanja, implementacija in skrbništvo) in izboljšuje učinkovitost prodaje do 40 %, saj so prodajne aktivnosti prilagojene pričakovani prodajni fazi in tako bolj osredotočene na premik iz faze v fazo.
- Z dobro poslovno komunikacijo sem uspela reševati vse konflikte v 10 letnem delu, brez odpovedi katerekoli pogodbe, ki bi se nanašala na poslovni odnos. Zadržala in celo vrnila sem stranke, ki so se odločile, da [proizvod] ne bodo več redno uporabljale.
- Pripravila idejne predstavitve, članke v strokovnih revijah, objave na družabnih omrežjih, mesečne novice, kar je prepeljalo do svetovne prepoznavnost **XXXX** blagovne znamke med strokovno javnostjo v 3 letih od zagona aktivnosti internacionalizacije.
- Uspešno sem v celoti organizirala več poslovnih dogodkov na najvišjem nivoju. Izpostavila bi večdnevno izobraževalno srečanje visokih [tujih] bančnih uslužbencev, 14 »User Groupov«, partnerjev…
- Kot predstavnica vodstva sem pripravila dokumentacijo za pridobitev standarda ISO 9001, ki je bil pridobljen v zgolj dveh mesecih. Vsako podaljšanje je ob notranji presoji in vodstvenih pregledih prineslo dodatne izboljšave.
- Uspešno sem se javljala na domače in tuje razpise. Zadnji je bil za **XXXX** [tujina], kateremu so že sledile predstavitvene prezentacije.

5. Bistvene značilnosti

- vztrajnost in doslednost, ki mi pomagata pri uspešnih pogajanjih.
- komunikacijske spretnosti
- dostopna, timsko usmerjena, želim slišati tudi drugo mnenje
- brez težav prevzemam odgovornost za odločitve
- natančna in analitična,
- samoiniciativna,
- lojalna,
- pravična,
- samoorganizirana
- ciljno usmerjena.

6. Ambicije, želje in pričakovanja v zvezi z delom

6.1. Strokovno področje / vsebina dela

Poslovno načrtovanje; Business development; Analitika – poslovna in procesna; Pogajanja; Projektno vodenje, upravljanje sprememb; Interna organizacija

6.2. Temeljni pogoji zadovoljstva z delom in delovnim mestom

- korektni osebni odnosi in kompatibilen odnos z vodstvom
- možnost internega in eksternega strokovnega izobraževanja
- fleksibilen delovni čas (morda kdaj tudi možnost dela od doma)
- korektno in redno plačilo in ostali formalni pogoji (dopust)

6.3. Nadaljne ambicije in načrti v karieri / zaželjeno delovno mesto, podjetje panoga

Sebe vidim na eni od poslovnih funkcij podjetja. Poleg prodaje in marketinga me zanima razvoj poslovanja, analitika, novi izzivi HRM ja, reševanje kompleksnih izzivov v zvezi s strankami, komunikacija za javnostmi, PR, svetovanje iz področja poslovanja in interne organizacije. Vsekakor tudi kot:

- Poslovni analitik
- Vodja prodaje in / ali Marketinga
- Skrbnik ključnih strank
- Vodja internih procesov

PREDSTAVITEV KANDIDATA

1. Osnovni podatki o kandidatu

Identifikacijska koda: **PR1KO73**
Področje delovanja: Prodaja / Nabava
Status / položaj: Vodstveno / vodilno delovno mesto

2. Delovna zgodovina

2.1. Vodja marketinga [1 leto]

Odgovornost za celostno podobo podjetja / uvajanje novih modelov vozil na trg / organizacija prireditev

2.2. Področni vodja prodaje rabljenih vozil [9 let]

Vodenje prodajnih skupin (30 ljudi) / šolanje in motivacija prodajnih kadrov / uvoz in izvoz vozil / grosistična nabava in prodaja vozil

2.3. Področni vodja prodaje vozil [4 leta]

Strateški razvoj prodajne mreže v Sloveniji / uvedba novih akcij pospeševanja prodaje in kanalov prodaje / implementacija novega CRM sistema / podpora trgovcem pri planiranju ter doseganju prodajnih ciljev pri prodaji novih in rabljenih vozil

2.3. Direktor prodaje vozil

Vodenje prodajnih ekip / optimizacija procesov prodaje s ciljem povečati prodajo in zmanjšati stroške poslovanja / komunikacija z uvozniki naših znamk

3. Znanja, kompetence in specialnosti

3.1. Strokovne kompetence

- prodaja in nabava vozil
- zagotavljanja zadovoljstva stranke
- implementacija novih poti prodaje, CRM in IT sistemov
- odlično poznavanje slovenskega avtomobilističnega trg in njegovih zakonitosti
- vodenje, motiviranje in izobraževanje zaposlenih
- odkup, priprava in prodaja rabljenih vozil
- vodenje voznih parkov

3.2. Znanje jezikov

- Nemški (tekoče)
- Angleški (tekoče)

4. Dosedanji uspehi v karieri

- prodaja novih vozil znamke **XXXX** se je v času mojega delovanja **povečala za več kot 30%** in **ostala prva v prodaji novih vozil**.
- prodaja rabljenih vozil znamke **XXXX** se je v času mojega delovanja **povečala za več kot 15%**.
- **zadovoljstvo strank** je v času mojega delovanja **naraslo na 97%.**
- uspešno sem implementiral novo znamko rabljenih vozil, s čimer je podjetje postalo **vodilno na področju prodaje** rabljenih vozil v Sloveniji.

- stroške prodajnih procesov sem z reorganizacijo prodajnih ekip **znižal za 20%**.
- zaradi stalnega izboljševanja odkupnih in prodajnih procesov sem zagotovil **podvojitev dobička na vozilo**.

5. Bistvene značilnosti

- strokovnost, zanesljivost in odgovornost
- dogovorjeno delo vedno opravim pravočasno in korektno
- imam zelo organiziran, strukturiran in sistematičen pristop k delu.
- tudi v kriznih situacijah ohranim trezno glavo
- sem dober motivator

6. Ambicije, želje in pričakovanja v zvezi z delom

6.1. Strokovno področje / vsebina dela

- Prodaja sama, kot tudi razvoj novih prodajnih poti
- Izvedba posameznih projektov v avtomobilski dejavnosti
- Svetovalna vloga pri izboljšanju procesov prodaje, s ciljem njenega povečanja
-

6.2. Temeljni pogoji zadovoljstva z delom in delovnim mestom

- Dobri odnosi ter odkrit pretok informacij.
- Jasni cilji podjetja in jasna komunikacija.
- Možnost dodatnih izobraževanj

6.3. Nadaljne ambicije in načrti v karieri.

Doseči vodilno mesto v avtomobilski dejavnosti. Npr. direktor prodajno servisnega centra ali direktor avtomobilske znamke pri uvozniku v Sloveniji.

PREDSTAVITEV KANDIDATA (Eng)

1. Osnovni podatki o kandidatu

Identifikacijska koda: **RO1CA71**
Poklic / Izobrazba: industrial engineering
Področje delovanja: Sales
Status / položaj: Managerial position

2. Delovna zgodovina

2.1. International Senior Consultant – ITC, UNCTAD, WTO in Geneva[3 years]

2.2. Sales Director & Chief Operating Officer in Panama [2 years]

2.3. Regional Sales Manager for Latin American Region [4 years]
Developed new markets, helped develop new products and services according to the markets' needs. Created business, contracted and managed new business channels. Planned and organized business in the region.

2.4. Director of Sales [2 years]
Developed new markets from entry point to establishment of partnerships and sales. Developed business opportunities in tens of millions of Euros. Created an extensive network of business partners in UK, Spain, Portugal, Italy, Greece, Latin America and Middle East.

3. Znanja, kompetence in specialnosti

3.1. Strokovne kompetence
I excel at B2B sales because I find the right partners; build strong relationships with them; and negotiate contracts beneficial to all parties; Profound understanding of the Latin American markets and their people (how they negotiate, how they build business relationships, how to motivate them, etc.); Main countries where I developed markets are Argentina, Uruguay, Paraguay, Chile, Peru, Ecuador, Colombia, Dominican Republic, Panama, United Kingdom, Ireland, Spain, Portugal and Greece.

3.2. Znanje jezikov
- English (fluent)
- Spanish (native speaker)

4. Dosedanji uspehi v karieri

- established and managed more than 20 sales distributors.
- negotiated more than 100 agreements
- achieved yearly sales growth of more than 100% in new markets in 4 years:

YEAR	EUROS (Exworks)
2012	350K
2013	700K
2014	1.5Mio
2015	5.0Mio

5. Bistvene značilnosti (lastne navedbe)

5.1. Prednosti (po Gallup Strenght Finders)

- **Achiever:** I have a great deal of stamina and work hard. I take great satisfaction from being busy and productive.
- **Strategic:** I create alternative ways to proceed. Faced with any given scenario, I can quickly spot the relevant patterns and issues.
- **Arranger:** I can organize, but also have a flexibility that complements this ability. I like to figure out how all the pieces and resources can be arranged for maximum productivity.
- **Futuristic:** I am inspired by the future and what could be.
- **Significance:** I want to be very important in the eyes of others. I am independent and want to be recognized.

6. Ambicije, želje in pričakovanja v zvezi z delom

6.1. Strokovno področje / vsebina dela

In the next 3-5 years, I want to be part of a successful fast-growing international company. I want to start with developing a specific region and processes for successful partnership, achieving steady sales growth. I see myself as a manager of a sales team.

6.2. Temeljni pogoji zadovoljstva z delom in delovnim mestom

- Very good working equipment.
- Occasional work from home
- Flexibility to manage my own time

6.3. Nadaljne ambicije in načrti v karieri.

Once I accomplish the goals, I would like to be a part of the strategic group – top management.

PREDSTAVITEV KANDIDATA

1. Osnovni podatki o kandidatu

Identifikacijska koda: **SI1DR88**
Poklic / Izobrazba: mag. ekonomskih ved
Področje delovanja: Mednarodna prodaja
Status / položaj: vodstveno mesto

2. Delovna zgodovina

2.1. Direktor financ; Član upravnega odbora [1 leto]
direktor organizacije, vodil pravni in finančni oddelek, odgovoren za nabavo, analizo tveganje in vodenje, projektiranje in upravljanje proračuna, upravljanje organizacije.

2.2. EMEA Vodja prodaje ključnim strankam [1 leto]
vodenje obstoječih ključnih partnerjev in nadaljnji poslovni razvoj v Balkan in Adriatic regiji. Izvajanje tržnih analiz in raziskav, priprava in planiranje strategije, zagotavljanje pomembnih informacij top management-u za globalno in regijsko strateško odločanje..

2.3. Regionalni vodja prodaje [2 leti]
vodja prodaje in trženja za Balkan in Adriatic regijo. Regionalni manager lokalne podružnice v Sloveniji. Odgovoren za razvoj poslovne strategije, regijsko trženje in prodajo ter skrbništvo nad ključnimi kupci/partnerji.

2.4. Vodja mednarodnega poslovanja [1,5 leta]
vodenje prodaje in marketinga za centralno-vzhodno in vzhodno evropske trge; poročanje direktorju in upravnemu odboru. Odgovoren za regijsko upravljanje podjetja, strategijo, pogajanja in korporativno komuniciranje.

3. Znanja, kompetence in specialnosti

3.1. Strokovne kompetence
vzpostavitev poslovnih odnosov in posledično poslovanja ter razvoja le-tega (odlične komunikacijske, pogajalske, predstavitvene, upravljalske sposobnosti). 10 let vpet v mednarodno okolje (tako privatno kot poslovno/profesionalno). Šolal in deloval sem (se) v tujini.

3.2. Znanje jezikov
- Angleško (tekoče)
- Ex YU jeziki (tekoče)
- Češko (pogovorno)

4. Dosedanji uspehi v karieri

- Osebno in samostojno sem uspešno razvil strateško globalno zavezništvo in partnerstvo z globalno vodilnim podjetjem za XXXX.
- uspešno vodil in zaključil pogajanja in zagotovil svojemu podjetju ekskluzivno pravico distribucije v 13 evropskih državah za prodajo in trženje treh proizvodov. S tem sem zagotovil več kot 60 novih regionalnih/mednarodnih strateških partnerjev.
- Povečal sem število partnerjev za 70%, uspešno razvil partnersko sodelovanje z večjim številom vendorjev (porast za 50%).
- Razvil pipeline v vrednosti več kot 2 mio € in ustvaril letno 500.000 € prihodkov.
- pri segmentu 'Zaupanje partnerjev v podjetju XXXX in vodji prodaje' povečal koeficient za 150% in edini v podjetju zabeležil absolutni koeficient 1. Dosegel sem porast prihodkov za 65%.
- Uspešno zaključil študij kot najboljši študent celotne akademske generacije univerze s povprečjem 100/100 (skupno vsi izpiti, magistrsko delo, državni komisijski izpit) – povrečna ocena 1.0/1.0. Pridobil magistrsko diplomo s Prvovrstno odliko. Počaščen z diplomskih govorom. Ponujen doktorski študij s 100% štipendijo.

5. Bistvene značilnosti

5.1. Prednosti (samoocena)

Velik poudarek dajem interpersonalnim odnosom ter zaupanju. Rad imam urejenost in organiziranost. V današnjem času ljudje delajo posel z ljudmi in ne organizacije z organizacijami. Cenim strukturiran, jasen in korekten pristop. Razmišljam zelo strateško, se pravi na dolgi rok in diplomatsko. Sposoben sem učinkovitega zajema in obdelave večje količine podatkov ter učinkovitega tvorjenja informacij za reševanje zelo zahtevnih problemov povezanih z delom.

6. Ambicije, želje in pričakovanja v zvezi z delom

6.1. Zaželjeno delovno mesto, karierne ambicije.

Vodja oddelka (prodaje, mednarodnega poslovanja), Regionalni vodja poslovanja, prodaje, področni direktor v mednarodno delujočih podjetjih

PREDSTAVITEV KANDIDATA

1. Osnovni podatki o kandidatu

Identifikacijska koda: **ST1SI79**
Poklic / Izobrazba: Diplomirani ekonomist
Področje delovanja: Vodenje podjetij, prodaja
Status / položaj: Vodstveno/vodilno mesto

2. Delovna zgodovina [vse v istem multinacionalnem podjetju]

2.1. Vodja prodajne ekipe (Sales Manager Slovenia) [2 leti]
2.2. Področni vodja pisarne v Sloveniji (Country Manager Slovenia) [2 leti]
2.3. Regijski vodja ključnih kupcev (Regional Group Account Manager)
2.4. Vodja proizvodnje (Production Leader for Alpine & Balkans) [3 leta]
2.5. Cluster Operations leader (EE & Mediteran) [od 2015]

3. Znanja, kompetence in specialnosti

3.1. Strokovne kompetence

- Vodenje ljudi, upravljanje sprememb (Change Management), reorganizacije poslovanja
- Strateško načrtovanje, optimiziranje poslovanja, izboljšanje produktivnosti
- Budgeting, finančne analize, KPI
- Vodenje proizvodnih in poslovnih procesov (bil najvišji glavni kontakt za vse operativne naloge v EE in Mediteranu)

3.2. Znanje jezikov

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

4. Dosedanji uspehi v karieri

- uvedba Category managementa v Sloveniji, priprava vodiča za celotno JVE.
- Dosežena 8% (200k USD) rast prodaje, skupno znižanje stroškov za 17% (500k USD)
- Presežena pričakovana rast prodaje 10% (450k USD).
- Uspešna selitev proizvodnje iz Švice v Near-shore in Off-shore. Zmanjšanje stroškov v letu 2015 je bilo 1,1 mio USD.
- Prejetje nagrade Global Operations leadership award for Europe (podeljena je enemu Evropejcu izmed 3.500 zaposlenih),
- Uspel zmanjšati organizacijo iz 1.438 na 1.311 zaposlenih,
- Dva izmed mojih projektov sta bila sprejeta med 8 globalno najbolj inovativnih projektov. Eden izmed njih je bil »no manual data«, ki je na osnovi dokončanih testov postal vizija za Operations na globalni ravni.,
- Sponzor projekta »produkcijskega HUBa v [tujina]«. Uspešno lobiranje na globalni ravni, izbor ekipe za izvedbo ter uspešna kontrola izvedbe

- Izbran v European Fast Track Leadership Programme, v trajanju 15 mesecev. (letno sprejetih 10 kandidatov izmed 3.500 zaposlenih v Evropi)
- Izbran v »Leading Way Forward« management trening v ZDA, v trajanju 5 mesecev

5. Bistvene značilnosti (lastne navedbe)

5.1. Prednosti

- Usmerjenost k rešitvam. Pred TOP management nikoli ne pridem le s težavo. Vedno prinesem tudi različne opcije kako jo rešiti.
- Procesna in izvedbena učinkovitost. Reorganizacijo v Švici sem izpeljal v le 1 mesecu.
- Veščine upravljanja in vodenja ljudi. Na vseh management pozicijah sem ustvaril ekipo, ki me lahko popolnoma zamenja. Moj moto je - kako narediti organizacijo na način, da nisi več potreben. Le to ti namreč omogoča prehod na višje pozicije.
- Pristen in neposreden. Ne ovinkarim ter povem kaj je prav in kaj ne.
- Vreden zaupanja. Kljub temu, da sem odpustil veliko ljudi pa sem s pomočjo HR oddelkov veliki večini njih omogočil, da so našli službe, ki so bile za njih bolj primerne.

6. Ambicije, želje in pričakovanja v zvezi z delom

6.1. Strokovno področje / vsebina dela

- Vodenje ljudi.
- Vodenje podjetja ali njegove večje enote.
- Vodenje/zagon projektov, ki imajo velik potencial za rast (lahko tudi manjših start-upov).

6.2. Temeljni pogoji zadovoljstva z delom in delovnim mestom

- Gradnja nečesa večjega, gradnja prihodnosti ter razvojni izzivi.
- Pravična obravnava vseh zaposlenih/oddelkov.
- Pridobivanje novih znanj, na novih področjih.

6.3. Nadaljne ambicije in načrti v karieri.

- Vodenje programov, ki so temelj za rast podjetja.
- Vodenje podjetja.
- Ustvarjanje novih podjetij/delov podjetij.
- Vodenje prodajnih oddelkov.

6.4. Zaželjeno delovno mesto, podjetje panoga.

- Podjetja, ki so zanimiva zame: Večja podjetja (100+ zaposlenih), ki niso pod političnim okriljem. Manjši start-upi (do 20 zaposlenih).

PREDSTAVITEV KANDIDATA

1. Osnovni podatki o kandidatu

Identifikacijska koda: **TE1DA72**
Poklic / Izobrazba: univ.dipl.ekonomist
Področje delovanja: Prodaja, mednarodna prodaja
Status / položaj: Vodstveno/vodilno mesto

2. Delovna zgodovina (skupaj 25 let delovnih izkušenj)

2.1. Vodja prodaje [9 let]
Vodenje prodaje, organizacija uvoza, marketing…

2.2. Direktor koncesije [7 let]
odgovornost za poslovanje podjetja, prodajo novih in rabljenih vozil, poprodaja, uvoz in izvoz

2.3. Direktor podjetja [2 leti]
odgovornost za poslovanje podjetja, prestruktuiranje podjetja, uvajanje novih marketinških produktov. Iskanje večjih kupcev

2.4. Izvršni direktor [3 leta]
Odgovornost za prodajo, predvsem na segmentu, ki ga podjetje do takrat še ni obvladovalo. Izvajanje svetovanja podjetjem, večinoma projektno delo. Ustanavljanje in zagon podjetij v tujini za naročnike

2.5. Vodja mednarodne prodaje [ ]
vodenje komercialistov, iskanje in odpiranje novih trgov, dogovori z novimi partnerji in distributerji po celem svetu, pogajanja z dobavitelji

3. Znanja, kompetence in specialnosti

3.1. Strokovne kompetence
Iskanje kupcev na tujih trgih, odpiranje novih trgov; odnosi s strankami in vodenje ter podpora komercialistom pri zahtevnih poslih; direktni hladni kontakti; vzpostavitev odnosov na raznih sejmih, dogodkih, ipd,; sodelovanje z ambasadami;

3.2. Znanje jezikov
- Angleški (tekoče)
- Nemški (pogovorno)
- ExYU jeziki (tekoče)

4. Dosedanji uspehi v karieri

- sklenil dogovor z uvoznikom za zastopanje znamke Peugeot.
- Zaradi hudega pritiska na marže sem organiziral uvoz rabljenih vozil in re-eksport prek hčerinskih podjetij. Istočasno sem organiziral izvoz novih vozil na zahodne trge
- prevzel sem prodajo ključnim kupcem. V podjetju, ki je bilo ob mojem prihodu na robu rentabilnosti sem zagotovil reden dotok likvidnostnih sredstev.

- uvedel nov segment v katerem prej podjetje ni delovalo. Ob mojem odhodu je ta segment posla predstavljal že več kot 30% vseh prihodkov podjetja
- Z novo strategijo prodaje sem prodrl na trge Bližnjega vzhoda – UAE, Oman, Savdska Arabija, Kuvajt, Egipt.
- Močno sem okrepil prisotnost na XXXXX in XXXXX trgu, od dveh obstoječih partnerjev imamo sedaj 7 partnerjev na teh dveh trgih

5. Bistvene značilnosti (lastne navedbe)

5.1. Prednosti

- odgovornost, zanesljivost
- ambicioznost
- vztrajnost
- zavedanje, da je vsak posel treba dokončati
- usmerjenost v doseganje odličnih rezultatov

6. Ambicije, želje in pričakovanja v zvezi z delom

6.1. Strokovno področje / vsebina dela

- vodenje prodajne ekipe, motivacija in skupno doseganje ciljev.
- širitev na nove trge, spoznavanje specifik posameznega trga

6.2. Temeljni pogoji zadovoljstva z delom in delovnim mestom

- dobri in korektni medsebojni odnosi
- močna tehnična podpora prodajnemu oddelku
- redna prodajna in tehnična izobraževanja

6.3. Nadaljne ambicije in načrti v karieri.

Direktor mednarodne prodaje v uspešnem in dinamičnem podjetju s smelimi načrti razvoja in napredka

PREDSTAVITEV KANDIDATA

1. Osnovni podatki o kandidatu

Identifikacijska koda: **GA1MA82**
Poklic / Izobrazba: univ.dipl. ing. kemije
Področje delovanja: Kemija / Farmacija
Status / položaj: Vodstveno / vodilno delovno mesto

2. Delovna zgodovina

2.1. HPLC analitik v razvoju [3 leta]

2.2. Vodja skladišča nevarnih snovi [4 leta]

2.3. Samostojni strokovni sodelavec [3 leta]

odgovornost za pravočasno pripravo in proizvodnjo lansirnih količin pri vseh lansiranjih Skupine **XXXX**

2.1. Direktor predstavništva [tujina] [3 leta]

vodenje predstavništva v [tujina] v skladu s strategijo **XXXX** in [tujo] zakonodajo, koordinator vseh poslov, odgovorna oseba **XXXX** pred [tujimi] oblastmi in uradi, odgovornost za vzpostavitev in ohranjanje dobrih poslovnih odnosov z [tujimi] partnerji, odgovornost za pravočasno izvedbo projektov dobavo vseh surovin iz [tujine].

3. Znanja, kompetence in specialnosti

3.1. Strokovne / vodstvene kompetence

Upravljanje oskrbovalnih verig

- lansiranje novih izdelkov na trg (nabava surovin za prvo proizvodnjo, prenos tehnologij iz razvoja v proizvodnjo, proizvodnja prvih serij, kakovost in validacije, nabava embalažnih materialov in pakiranje, planiranje prvih proizvodnih serij, sproščanje prvih proizvodnih serij na trg);
- poslovni odnos z zunanjimi dobavitelji (postopki izbire, pogajanja cen in pogodb, spremljanje sodelovanja in doseganje ciljev, skrb za dobre poslovne odnose);
- izredno široko znanje iz preskrbovalne verige (nabava surovin, skladiščenje surovin, planiranje proizvodnje izdelka, skladiščenje končnih izdelkov, logistika do kupcev);
- sposobnost dela z ljudmi različnih kultur (izkušnje z delom v Sloveniji, Indiji, Franciji, Belgiji in na Danskem);
- uvajanje sprememb in optimizacije delovnih procesov (uvedel nov sistem dela pri skladiščenju nevarnih snovi, prevozu nevarnega blaga, lansiranju novih izdelkov, novo logistično pot prevoza izdelkov iz [tujine] v Slovenijo, novo organizacijo dela v pisarni v [tujini]).

3.2. Znanje jezikov

- Angleški (aktivno)
- Hrvaški (pogovorno)

4. Dosedanji uspehi v karieri

Kot Direktor predstavništva v [tujini]:

- izvedel prvo lansiranje novega izdelka **XXXX** z dobavo končnih izdelkov iz [tujine] v rekordno kratkem času po pridobitvi registracije.
- posredoval pri zastoju pogajanj med dobavitelji in **XXXX**, izpogajal najtežje člene pogodb s partnerji iz [tujine] in omogočil nadaljevanje 2 ključnih projektov (vrednost vsakega presega 1 mio €);
- izbral novega dobavitelja prevozov iz [tujine] v Slovenijo in tako znižal stroške prevoza za 20 %;
- s strateškimi partnerji sklenil 10 novih projektov sodelovanja.
- skrbel za dobre poslovne odnose s 40 dobavitelji s skupno nabavno vrednost 40 mio USD;
- uspešnen prenos 7 farmacevstkih in kemijskih tehnologij k partnerju v [tujini].

Kot Samostojni strokovni sodelavec:

- uvedel nov sistem dela in organizacijo znotraj Oskrbe z izdelki za lansiranje novih izdelkov v Skupini XXXX.
- izvedel časovno planiranje vseh aktivnosti OE razvoja in raziskav (prenosi tehnologij v proizvodnjo), kakovosti (pravočasno sproščanje novih izdelkov na trg), prodaje (planiranje količin za posamezne trge).
- koordiniral in organiziral preko 30 lansiranj izdelkov na nove trge in vse lansirne količine so bile pravočasno sproščene in odpremljene na trg.
- z vpeljavo novi cenejših virov surovin in tehnoloških izboljšav znižal izdelavno ceno izdelka za 15%.

Kot Vodja skladišča nevarnih snovi:

- povečal skupno skladiščno kapaciteto organskih topil za 160 m^3
- uspešno zagovarjal delo skladišča pred več tujimi GMP inšpekcijami in nadzori po ISO standardih
- uvedel sistem prevoza nevarnih snovi v skladu z zakonodajo za celotno skupino **XXXX**

5. Bistvene značilnosti (lastna navedba)

- inteligentnost (modro razmišljanje, odločanje, razgledanost);
- samoiniciativnost (prepoznam priložnost in se nanjo dovolj hitro odzovem, pri odločanju me vodi lastna glava);
- pogum in odločnost (ne ustrašim se novih problemov/situacij, ampak mi predstavljajo izziv oz. priložnost, hitro rešujem probleme in imam jasne cilje);
- prilagodljivost na nova okolja in situacije;
- prijaznost;

6. Ambicije, želje in pričakovanja v zvezi z delom

6.1. Strokovno področje / vsebina dela

nabava, preskrbovalna veriga, celotna operativa. Zelo rad delam z ljudmi tako da se v prihodnosti želim posvetiti neposrednemu vodenju zaposlenih ali projektnih oz. strokovnih timov

6.2. Temeljni pogoji zadovoljstva z delom in delovnim mestom

- možnost osebne in strokovne rasti na delovnem mestu. Izredno pomembna so mi stalna usposabljanja in izobraževanja, vpetost v mednarodne tokove.
- možnost napredovanja, delovna klima in vsekakor plačilo ter transparentni sistem bonusov oz nagrad.

6.3. Nadaljne ambicije in načrti v karieri / zaželjeno delovno mesto, podjetje panoga

- V večjem podjetju vodenje segmenta v operativi; nabava, preskrbovalna veriga,...
- V manjšem podjetju vodenje celotne operative oz podjetja.

6.4. Delovna mesta, ki bi bila zanimiva zame:

Vodja nabave, vodja preskrbovalne verige, vodja oskrbe z izdelki, vodja logistike, vodja projektov, vodja operative, direktor podjejta – na področjih farmacije, kemije, biokemije, prehrambene industrije, storitvenih dejavnosti, gumarske industrije, cementne industrije..

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 projetkov (Sales & Business Development Management),
- operativna organizacija enota in podjetja,
- vodenje in motiviranje zaposlenih,
- koordinacija in zagotavljanje sinergije med posameznimi »timi«,
- jasno opredeljevanje ciljev zaposlenega, tima, enote in podjetja,

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 pripravo 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 nekdaj 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 delojemalec, fleksibilen delovni čas in veliko komunikacije med vodstovom 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 logisitičnih podjetij na svetovni ravni ali pa biti ključen steber prodora pri enem od slovenskih podjetij (podjetje, ki želi rast in prodor tudi v tuje države in tuja podjetja).

- Želim si zasesti položaj vodilnega kadra, z možnostjo samostojnih odločitev in vodenja tako na organizacijskem, operativnem in finančnem področju.

6.4. Zaželjeno delovno mesto, podjetje panoga.

- Delovno mesto: Generalni direktor (Country Manager), Vodja strateške logistike, Komerciali 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: **OB2PE75**
Poklic / Izobrazba: ekonomist
Področje delovanja: Prodaja, nabava
Status / položaj: Vodstveno/vodilno mesto

2. Delovna zgodovina (skupaj 22 let delovnih izkušenj)

2.1. Komercialist [tuje podjetje] (9 let)

- uvajanje izdelkov dodatne avto opreme [tujega] podjetja **XXXX** na slovenski trg
- nabava in prodaja tehničnega blaga široke potrošnje na slovenskem trgu in v tujino
- prodaja gradbenega materiala

2.2. Direktor [tuje podjetje] (9 let)

- vodenje ekipe 5 ljudi
- organizacija in vodenje nabave in prodaje blaga (predvsem večjim trgovskim centrom)
- dogovarjanje in sklepanje pogodb s kupci in dobavitelji
- organizacija prodaje slovenskih dobaviteljev matičnemu podjetju
- sodelovanje pri oblikovanju sortimenta ter poslovne politike skupine **XXXX** na mednarodni ravni
- organizacija in prilagoditev poslovanja slovenski zakonodaji
- nadzor označevanja izdelkov vezano na slovensko zakonodajo
- izdelava letnih planov prodaje (promet, RVC) in stroškov
- oblikovanje marketinške strategije in promocij z večjimi kupci
- analiza trga (spremljanje konkurence, prilagoditev prodajnega sortimenta in cen)

2.3. Vodja programa (1,5 leta)

- prodaja blaga znotraj Slovenije in v tujino
- vzpostavitev novih veleprodajnih in nabavnih kanalov znotraj Slovenije in v tujini
- oblikovanje pogodbenih razmerij s ključnimi kupci in dobavitelji
- organizacija nabave in prodaje blaga
- iskanje in uvajanje novih izdelkov

3. Znanja, kompetence in specialnosti

3.1. Strokovne kompetence

- organizacija; tako nabave, prodaje kot transporta in vsega povezanega s tem
- pogajanja (v slovenskem, angleškem ni hrvaškem jeziku)
- vodenje ljudi, dodeljevanje nalog in koordinacija dela
- analiziranje nabave, prodaje, rezultatov

3.2. Znanje jezikov

- Angleški (tekoče)
- Hrvatski (tekoče)

4. Dosedanji uspehi v karieri

- s svojo ekipo uspela doseči vodilni položaj na področju prodaje dodatne avto opreme na slovenskem trgu. S svojim asortimanom dodatne avto opreme smo prodrli v vse trgovske centre (razen Mercatorja) in tako postali za večino glavni dobavitelj tovrstnega blaga.

- podjetje **XXXX** Slovenija je bilo pod mojim vodstvom poleg [matičnega podjetja] v [tujina] po rezultatih najuspešnejše v skupini sedmih podjetih **XXXX** ter prvo po prometu na prebivalca.

- kljub stečaju sem zaradi uspešnega in korektnega sodelovanja ohranila zelo dobre odnose s poslovnimi partnerji in kupci, kot so [večje trgovske verige], ki so na podlagi sodelovanja z mano pristali na prenos pogodbe na sicer nepoznano podjetje **XXXX**.

- tudi v **XXXX** vztrajno povečujem promet in dodano vrednost, kljub velikim težavam zaradi neorganiziranosti in likvidnostnih težav podjetja.

5. Bistvene značilnosti (lastne navedbe)

Zmožnost organiziranja, koordiniranja, vodenja ljudi in tudi operativne izvedbe; vztrajnost

6. Ambicije, želje in pričakovanja v zvezi z delom

6.1. Strokovno področje / vsebina dela

Bolj bi si želela posvetiti nabavi (predvsem iz tujine); organizaciji nabave, izboru dobaviteljev, pogajanju in sklepanjem pogodb z dobavitelji.

Prodaja in organizacija prodaje ter vodenje prodajne ekipe.

6.2. Temeljni pogoji zadovoljstva z delom in delovnim mestom

Dobra organizacija poslovanja, pozitivni odnosi in pozitivna energija znotraj podjetja

6.3. Nadaljne ambicije in načrti v karieri.

voditi manjše (hčerinsko) podjetje s tujim principalom oz. biti vodja določenega sektorja, ekipe, oddelka, z določeno mero samostojnega odločanja

6.4. Zaželjeno delovno mesto, podjetje panoga.

- Delovno mesto:
  - direktorica (manjšega podjetja 3-15 zaposlenih)
  - izvršna direktorica
  - vodja nabave
  - vodja prodaje
  - skrbnik ključnih kupcev

- Panoge, v katerih bi rad delal: [ni navedeno]

6.5. Možen čas pričetka dela

Odpovedni rok je mesec dni. Konkurenčna klavzula me ne zavezuje.

PREDSTAVITEV KANDIDATA

1. Osnovni podatki o kandidatu

Identifikacijska koda: **ER1KA62**
Poklic / Izobrazba: Mag. poslovodenja in organizacije
Področje delovanja: Komerciala / Trženje / Upravljanje in vodenje
Status / položaj: Vodilno / vodstveno mesto

2. Delovna zgodovina

2.1. Vodja oddelka za tržno komuniciranje [1,5 leta]

2.2. Specialist za oglaševanje [7,5 let]

2.2. Vodja marketinga [1,5 leta]

2.2. Svetovalec uprave za področje marketinga [1,5 leta]
Zadolžen tudi za odnose z javnostmi. Sodeloval v timu za razvoj novih izdelkov. Pogajanja s ključnimi partnerji na področju prodaje (veletrgovcem).

2.3. Regionalni izvršni direktor [10 let]
Zadolžen sem bil za pripravo in realizacijo poslovnih načrtov v hčerinskih podjetjih v Madžarski, Slovaški, Češki, Estoniji, Albaniji, Črni gori in Azerbajdžanu. Občasno sem opravljal dela direktorja hčerinskih podjetij (Češka, Slovaška). Pet let sem bil zadolžen za oskrbovalno verigo sistema povezanih podjetij.

2.4. Direktor podjetja [2 leti]
Podajanja s ključnimi partnerji podjetja, vodenje in zastopanje podjetja.

3. Znanja, kompetence in specialnosti

3.1. Strokovne kompetence

- Vodenje ljudi (postavljanje ciljev, izbor ključnih kadrov, motiviranje zaposlenih, itd),
- Pogajanja s ključnimi poslovnimi partnerji (zahtevni partnerji),
- Direktni marketing (ciljana prodaja B2C) preko različnih proddajnih kanalov (tiskani oglasi, direktna pošta, internet, socialna omrežja, data-base managment, itd),
- Oglaševanje (izbor medijev in sporočil glede na namen),
- Maloprodaja (izbor in ovrednotenje lokacij, pozicioniranje izdelkov in cen, izbor blaga),
- Multichannel trženjske aktivnosti,
- Prenos znanja na mlajše sodelavce,
- Upravljanje oskrbovalne verige (naročanje blaga za potrebe prodaje, upravljanje zalog),
- Reorganizacija in optimizacija poslovanja ter urejanje poslovnih procesov,

3.2. Znanje jezikov

- Angleško (tekoče)
- Srbski / Hrvaški (tekoče)
- Nemški (pogovorno)

4. Dosedanji uspehi v karieri

- Skoraj podvojen obseg spletne prodaje [izdelek]. Podjetje **XXXX** je v času mojega vodenja, v primerjavi z drugimi podjetji v regiji dosegalo daleč največji delež (skoraj 30 %) od celotne prodaje [izdelek] na spletu.
- Dosegel strateški cilj zmanjšanja odvisnosti podjetja od enega prodajnega partnerja – za 20%.
- Ustanovitev hčerinskega podjetja **XXXX** v [tujina]. Že isto leto smo - proti pričakovanjem in napovedim dosegli preko 100.000 € dobička, v kasnejših letih pa je nominalna rast dobička (EBITDA) presegala stopnjo 20%.
- Vsa podjetja, za sanacijo katerih sem bil zadolžen (Madžarska, Češka, Slovaška in Albanija), so iz negativnih rezultatov pred sanacijo, postala dobičkonosna po sanaciji - s povprečno dobičkonosnostjo med 10 in 20%.
- Z uvedbo spremenjene logike naročanja sem za več kot tretjino skrajšali čas obrata zalog in učinkovito zagotovil pravočasno dobavo kurantnega blaga podjetju, katerega prodaja je naraščala po več kot 25% letni stopnji rasti.
- Zapiranje hčerinskega podjetja v [tujina]. Podjetje sem uspel zapreti v postavljenem roku in z 20% nižjimi stroški od načrtovanih.
- V času študija (skupaj s sodelavko) ustanovitev študentske popotniške agencije **XXXX** in pridobitev ekskluzivnih pravic za Slovenijo (licence) za prodajo številnih mednarodnih izkaznic za študentske popuste.

5. Bistvene značilnosti

5.1. Prednosti (samoocena)

- lojalnost delodajalcu,
- ciljna usmerjenost (osredotočenost na cilje),
- vztrajnost, delavnost, zanesljivost (kar obljubim, izpolnim), sistematičnost
- široka razgledanost in odprtost za sprejemanje novih idej (prilagodljivost)
- vidim celoto in znam predvideti posledice dejanj,
- empatija,komunikativnost in odprtost do in različnih skupin ljudi,

6. Ambicije, želje in pričakovanja v zvezi z delom

6.1. Strokovno področje / vsebina dela

- vodenje (podjetja, javnega zavoda, področja v velikem podjetju),
- vodenje (svetovanje) na področju trženja storitev ali izdelkov (B2C),
- vodenje oddelka (skupine sodelavcev) trženja ali zgolj oglaševanja v večjem podjetju,

6.2. Temeljni pogoji zadovoljstva z delom in delovnim mestom

- določena mera svobode in samostojnosti pri delu pošteno in dovolj stimulativno plačilo,
- možnost kvalitetnega strokovnega izobraževanja,
- jasno postavljene realno uresničljive cilje (kratkoročne, dolgoročne),
- kombinacija dela v pisarni in izven pisarne,
- individualna pogodba o zaposlitvi.

6.3. Zaželjeno delovno mesto, podjetje panoga.

- Delovno mesto: Direktor podjetja, regionalni izvršni direktor, direktor sektorja trženja, direktor zavoda.

- Panoge, v katerih bi rad delal:
  - marketing (telefonski operaterji, energija, ekologija, pomoč uporabnikom, prodaja izdelkov za široko potrošnjo, farmacevtska podjetja, kozmetika, itd),
  - storitve za končne uporabnike (turizem, servisne dejavnosti, letalski prevozniki),
  - kultura (galerije, muzeji, krajinski parki),
  - turizem (hotelska veriga, regionalni zavod za turizem, zdravilišča itd),
  - zdravstvene ustanove (zasebni zdravstveni centri, občinski zdravstveni domovi).

PREDSTAVITEV KANDIDATA

1. Osnovni podatki o kandidatu

Identifikacijska koda: **KO2DA74**
Poklic / Izobrazba: univ.dipl.sociolog
Področje delovanja: Marketing / Oglaševanje / Odnosi z javnostmi
Status / položaj: Vodstveno / vodilno mmesto

2. Delovna zgodovina

2.1. Direktor mednarodnih raziskav [5 let]
Vodenje projektov ključnih naročnikov v Sloveniji, Adria regiji, Osrednji in Jugovzhodni Evropi. Razvoj mednarodnega ad hoc oddelka v Adria regiji. Odkrivanje in razvoj novih poslovnih priložnosti.

2.2. Direktor podjetja, svetovalec uprave [5 let]
Organizacija in vodenje podjetja. Razvoj poslovanja in večanje tržnega deleža na slovenskem trgu. Priprava in implementacija prodajne in marketinške strategije podjetja.

2.4. Vodja novih poslov [1 leto]
Razvoj novih prodajnih poti. Razvoj in oblikovanje novih produktov. Priprava poslovnih planov in skrb za realizacijo le teh. Priprava analiz za vodstvo. Priprava strategij digitalnega marketinga v sodelovanju z naročniki, oglaševalskimi agencijami in interno ekipo. Vodenje B2B projektov v fazi prodaje (s poudarkom na srednje velikih in velikih podjetjih).

2.5. Direktor naročnika [v teku]
Vodenje ključnega naročnika oglaševalske agencije. Skrb za realizacijo poslovnega načrta, budžetiranje, izdajanje računov. Organizacija ATL in BTL kampanj v skladu z zastavljenimi strategijami. Koordinacija s centralo, narorčnikom, regijo, medijsko agencijo, produkcijsko hišo in drugimi podizvajalci. Koordinacija internega tima (kreativni direktor, asistenti, digitalni oddelek idr.)

3. Znanja, kompetence in specialnosti

3.1. Strokovne / vodstvene kompetence
- Dober organizator dela, učinkovito vodenje timov in strateški pogled.
- Vodenje naročnikov iz farmacevtske industrije, FMCG, telekomunikacij, zavarovalništva, avtomobilizma, trgovine itd.
- Iskanje novih strank v b2b segmentu, priprava prezentacij in ponudb.
- Upravljanje človeških virov.
- Odnosi z javnostmi.
- Digitalni marketing.
- Trženjsko raziskovanje, analiza podatkov in iskanje tržnih priložnosti.

3.2. Znanje jezikov
- Angleški (tekoče)
- Nemški (pogovorno)
- Srbski / Hrvaški (pogovorno)

4. Dosedanji uspehi v karieri

1. Ustvaril(a) 100.000€ prometa v enem letu, v [podjetje], ki se ukvarja samo z digitalnimi marketinškimi kanali.

2. Razvil(a) mednarodno enoto tržnoraziskovalnega podjetja v Sloveniji:
- odnosi z javnostmi, izvedba predstavitev…
- samostojno pridobil(a) večje in pomembnejše slovenske naročnike
- povečal(a) št. zaposlenih z 2 na 10 zaposlenih
- dvignil(a) tržni delež med raziskovalnimi podjetji (iz 15. na 4. mesto);
- vsakoletno konstantno povečanje prometa podjetja (prvo leto 150.000€, peto leto 1,2 mio€);
- vsakoletno preseganje pripravljenih poslovnih planov
- znižanje stroškov in ustvarjanje dobička.

3. Vzpostavil(a) sem samostojen oddelek za ad hoc raziskave:
- priprava ponudb in izvedba rešitev za naročnike - na način, da so bili zelo zadovoljni in se vračali;
- povečal(a) oddelek z 2 na 6 zaposlenih;
- ustvaril(a) nadpovprečni promet oddelka (cca 800.000€);
- pridobljen največji mednarodni naročnik **XXXX** in zanj izvajal(a) raziskave na več trgih;
- vodenje raziskav na 5-6 mednarodnih trgih za **XXXX**.

5. Bistvene značilnosti

5.1. Prednosti

- Izrazita vztrajnost, dobro planiranje in predvidevanje različnih rešitev, skoraj vedno dosežen pričakovani odziv naročnika.
- Nadpovprečne organizacijske sposobnosti in zmožnost koordiniranja aktivnosti. Učinkovito določanje in razporejanje prioritet.
- Jasna in razumljiva komunikacija; sposobnost hitrega dojemanja sporočila.
- V izziv so mi zapletene, kompleksne in neugodne situacije, ki zahtevajo dolgoročno reševanje.

6. Ambicije, želje in pričakovanja v zvezi z delom

6.1. Strokovno področje / vsebina dela
- Marketing, oglaševanje, tržne raziskave, stiki z javnostmi.

6.2. Temeljni pogoji zadovoljstva z delom in delovnim mestom
- Zelo rad delam in nadgrajujem svoje znanje. Zato mi je pomembno, da ima organizacija posluh za razvoj kadrov in njihovo izobraževanje.
- Rad(a) delam v okolju, kjer so odnosi pristni in zaposleni spoštljivi drug do drugega.

6.3. Nadaljne ambicije in načrti v karieri.
- Želel bi se ukvarjati z marketingom, oglaševanjem ali upravljanjem odnosov z javnostmi. Zelo verjetno bom na vodilnem položaju v podjetju.

6.4. Zaželjeno delovno mesto, podjetje panoga.
- Vodenje in organizacija oddelka za marketing znotraj večjega podjetja in / ali vodenje podjetja (tudi marketinške agencije).

PREDSTAVITEV KANDIDATA

1. Osnovni podatki o kandidatu

Identifikacijska koda: **RA1SI76**
Poklic / Izobrazba: dipl.ekonomist
Področje delovanja: Prodaja, marketing
Status / položaj: Vodstveno/vodilno mesto

2. Delovna zgodovina (skupaj 14 let delovnih izkušenj)

2.1. Sistemski operater / Inženir (5 let)
Migracija, obnova in nadgradnja centralnega sistema za generiranje transakcijskih ter dokumentov za obveščanje oziroma marketinško targetiranje strank.

2.2. Vodja razvoja, CEO, lastnik (2 leti)
- zagotavljanje digitalnih-marketinških rešitev](2 leti)
- usposabljanje ter izobraževanje kadra v tujini
- iskanje strateških partnerjev ter povezovanje kadra s profesionalci v tujini
- definiranje produktov, razvoja, strategije ter plana plasiranja produktov
- vodenje projektov do pričetka razvoja

2.3. Svetovalec – konzultatnt za strateški marketing (4,5 leta)
Svetovanje strankam doma in v tujini na nivoju strateškega marketinga. Izdelava strategij brandinga ter ciljnega marketinga po sistemu kompetitivne inteligence in »gap analize«. Kreiranje rešitev lojalnosti ter pridobivanja novih strank. Iskanje perspektivnih tehnoloških rešitev ter delovanje kot strateški partner pri plasiranju novonastalega produkta / podjetja.

3. Znanja, kompetence in specialnosti

3.1. Strokovne kompetence
- analitična priprava celostne in ciljne strategije, ki vključuje vse digitalne in ne-digitalne kanale komunikacije in trženja s ciljem podkrepitve lojalnosti obstoječih kupcev ter pridobivanja novih kupcev
- Poznam tako digitalna spletna orodja ter možnosti podatkovnih internih zalednih sistemov(crm), vezano na slednje lahko kreiram celostne strategije, ki podjetju omogočajo ciljno trženje, interakcijo internih ter zunanjih sistemov ter varnost
- znam identificirati rešitve, ki bodo naročniku zares koristile in bile vir podatkov za nadaljno trženje
- poglobljeno znanje digitalne tehnologije ter marketinških strategij mi omogoča izgradnjo inovativnih trženskih nastopov z namenom doseganja kompetitivne prednosti.
- poznavanje nevromarketinških metod mi omogoča ustvarjanje ciljnih in učinkovitih nastopov blagovne znamke ter dvig prepoznavnosti in prodaje
- Skozi segmentacijo kupcev znam za B2B ali B2C kreiratni namenske ciljne aktivnosti
- Znam predvideti strategijo tekmecev skozi kompetitivno analizo ter identificirati trenutne aktivnosti
- poznam zakonitosti ter metodologije izgradnje nove blagovne znamke, produkta ali skozi diferencijacijo obstoječi produkt obogatiti..

3.2. Znanje jezikov

- Italijanski
- Angleški
- Hrvatski

4. Dosedanji uspehi v karieri

- Povečanje prodaje na Slovenskem trgu , blagovna znamka je iz 4.mesta dosegla 2. mesto najbolj prodajane
- Koordinacija ter implementacija rešitve, ki je podjetju znižalo stroške dotične aktivnosti za 60% (170.000eur letno)
- Izgradnja blagovne znamke z namenom prodaje na USA tržišču
- Pridobitev ekskluzive za produkt za naročnika
- Izdelava inovativnih mobilnih rešitev za gojitev lojalnosti in pridobivanje kupcev
- Zasnova sistema, ki je omogočal naročnikom pridobitev ciljnih slednikov v socialnih medijih (80% znižanje stroškov oglaševanja)
- Izdelava 1. oglaševalske kampanije, ki je s QR kodo pridobivala slednike preko HTML5 tehnologije, socialnih medijev in geolokacije
- Kot svetovalec sem nenehno strankam in partnerjem odpiral oči, kaj vse digitalizacija omogoča ter zakaj je ne gre zanemarjati

5. Bistvene značilnosti

Ni navedeno – podatke lahko zberemo naknadno

6. Ambicije, želje in pričakovanja v zvezi z delom

6.1. Strokovno področje / vsebina dela

Zagovornik integriranega marketinga v prodajni in interni proces, »cross marketing« strategij ter internemu procesu personalizirani implementaciji CRM sistemov.

6.2. Zaželjeno delovno mesto, podjetje panoga.

- Vodja marketinga
- Produktni vodja za marketing
- Vodenje razvoja produktov vezano na IOT
- Vodenje razvoja ali diferencijacije obstoječega produkta/blagovne znamke
- Vodenje digitalnega trženja
- Svetovalec upravi za področje marketinga

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 podjetiji,
- 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%,
- Podvojitev 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. Zaželjeno delovno mesto, podjetje panoga.

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

PREDSTAVITEV KANDIDATA

1. Osnovni podatki o kandidatu

Identifikacijska koda: **UR2MA72**
Poklic / Izobrazba: MBA
Področje delovanja: Marketing
Status / položaj: Vodstveno / vodilno mmesto

2. Delovna zgodovina

2.1. Svetovalec [4 leta]
Analiza in ocena ekonomskih in ZT režimov držav, ki se želijo priključiti [globalna organizacija] / Svetovanje državam glede priključitvenega procesa in v zadevah, povezanih z ekonomsko reformo..

2.2. Izvršni direktor (za tuje podjetje) [1 leto]
Upravljanje podjetja za lastnika v **XXXX** / Finančno upravljanje s sredstvi in mesečno poročanje lastniku / Priprava finančnih izkazov / Implementacija strategije promoviranja [tuje države] na tujih trgih kot destinacije za investicije v **XXXX** panogo / Organizacija poslovnih srečanj med predstavniki [tuja država] agencije za promocijo turizma in investitorjev v ZDA, Evropi in Bližnjem vzhodu / Marketinške aktivnosti, povezane s promocijo in prodajo na mednarodnih investicijskih konferencah.

2.3. Izvršni direktor (za tuje podjetje) [3 leta]
Ustanovitev podjetja, zagotovitev poslovnih prostorov in drugih virov (osnovna sredstva, zaposleni, finance) /
Priprava strategije, poslovnega načrta in študije izvedljivosti za prodor na **XXXX** trg luksuznih storitev / Usmeritev podjetja v customer service in uvedba CRM / Zagotovitev kreditov za osnovna delovna sredstva, sklepanje pogodb / Na področju marketinga vse naloge, povezane z uspešnim tržnim vstopom novih storitev / Razvoj in izvedba prodajne in marketinške strategije in načrtov

2.4. Direktor (lastno svetovalno podjetje) [1 leto]
Svetovanje na področju poslovanja s poudarkom na strateškem razvoju in marketingu / Razvoj marketinških in komunikacijskih strategij in načrtov za tuje naročnike (Srbija, ZDA)

2.5. Predstavnik za odnose z javnostmi / *Predstavnik vodstva za področje kakovosti (ISO 9001:2008)* [5 let]
Glavni govornik XXXX / Upravljanje in vzdrževanje odnosov z mediji / Upravljanje s percepcijo o delu XXXX v očeh javnosti (izjave za javnost, letna poročila, informativni materiali, spletne strani itd.) / Priprava navodil in usmeritev, usposabljanje in nudenje podpore XXXX / Priprava strategij in letnih načrtov ter spremljanje njihove izvedbe…

2.6. Direktor marketinga [1 leto]
Vzpostavitev in strategija nadzora samostojne organizacijske enote za marketing / Postavitev marketinške strategije in marketinškega načrta - vključno z aktivnostmi na prodajnih mestih (podpora prodaji) in razvoj novih linij izdelkov / Načrt in izvedba mednarodnih sejmov / Raziskave trga / Zasnova in izvedba promocijskih materialov / Strategija sponzorstev in donacij / Odnosi z javnostmi…

3. Znanja, kompetence in specialnosti

3.1. Strokovne / vodstvene kompetence

- upravljanje s podjetji (organizacija dela, delovni procesi, vodenje ljudi),
- strateško delovanje podjetij (razvoj, odziv na makro in mikro ekonomske dejavnike),
- marketing in PR (vodenje blagovnih znamk, pozicioniranje izdelka/storitve, marketinški miks, promocija, digitalni marketing),
- kontroling (spremljanje dohodkov in stroškov podjetja in uresničevanje poslovnih načrtov in ciljev),
- customer service (odzivnost, ravnanje s strankami, CRM).
- upravljanje z odnosi znotraj podjetja

3.2. Znanje jezikov

- Angleški (aktivno)
- Srbski (pogovorno)
- Španski (pogovorno)
- Francoski (pogovorno)
- Nemški (pasivno)

4. Dosedanji uspehi v karieri

- Ustanovitev nove mini družbe marketinga – zaradi potrebe preusmeritve iz prodajnega v tržno podjetje.
- Na podlagi priporočila in analize trendov lansiranje 4 novih [verzija] izdelkov.
- Na podlagi analize potreb trga lansiranje nove linije izdelkov.
- Pohvala nove podobe in promocijskih materialov s strani kupcev in obiskovalcev mednarodnih sejmov v Parizu in Frankfurtu.
- Pohvala marketinške agencije **XXXX**, da imajo redko naročnika, ki pozna vrednost tržnih raziskav za uspeh na trgu.
- Na podlagi poslovnega načrta in osebne prezentacije pridobljen kredit, potreben za zagon podjetja v [tujina] - brez potrebnih garancij, zgolj na podlagi poslovnega načrta in študije izvedljivosti.
- Otvoritev poslovnih prostorov v roku dveh mesecev, kljub temu, da so bile pisarne v tretji podaljšani gradbeni fazi.
- Vzpostavitev odličnega rezervacijskega in fakturnega sistema v podjetju, s čimer se je delo racionaliziralo, tako da so se znižali mesečni stroški poslovanja za plačo enega zaposlenega.
- Prodaja podjetja **XXXX** investitorjem iz ZDA z dobro povrnitvijo investicije.
- Vzpostavitev stikov s CEO **XXXX** in z drugimi direktorji velikih podjetij iz ZDA.
- Zaposlitev v [globalna organizacija], kjer se je za delovno mesto potegovalo 700 kandidatov.
- Prva in edina Slovenka zaposlena v [globalna organizacija].
- Kot vodja projektov v **XXXX** sem dobila naročilo v vrednosti 400.000 €.
- Dobila osebno darilo glavne [država] pogajalke za sodelovanje pri pogajanjih o prostotrgovinskem sporazumu (gospa je bila glavna pogajalka tudi z ZDA in je bila mednarodno zelo priznana pogajalka).
- Predlagana za študentko leta v okviru MBA študija v Angliji.
- Članica nadzornega sveta v javnem zdravstvenem zavodu.

5. Bistvene značilnosti

5.1. Prednosti

- Sem oseba, usmerjena k doseganju rezultatov in ciljev. Pri sodelavcih sem znana kot oseba, ki je odzivna, rada pomaga in išče rešitve. Prav tako vedo, da se držim dogovorjenega.
- Sem samoiniciativna in težim k izboljšavam. Sem analitična in se izogibam nepremišljenim odločitvam.
- Komuniciram jasno in razumljivo, imam tudi sposobnost hitrega dojemanja sporočila. Včasih sem zaradi tega nestrpna do sogovornika, kar se zavedam in poskušam obvladovati.
- Kljub temu, da sem po naravi strateško usmerjena, znam stvari spraviti v operativo in tudi sama izvesti, če je to potrebno za doseganje ciljev.

6. Ambicije, želje in pričakovanja v zvezi z delom

6.1. Strokovno področje / vsebina dela

- Marketing, prodaja ter vodenje podjetij

6.2. Temeljni pogoji zadovoljstva z delom in delovnim mestom

- Pri svojem delu sem rada samostojna – ne maram mikro-managementa.
- Želim delati v urejenem podjetju, kjer so vloge zaposlenih jasne oz. se zaposlenim zaupa, da bodo opravili svoje delo v skladu s pričakovanji, le-ta pa morajo biti jasno izražena.

6.3. Nadaljne ambicije in načrti v karieri.

- Vsekakor direktorsko mesto s strokovnim timom sodelavcev. Želim si voditi vrhunski marketinški in prodajni tim, ki bo dosegal nadpovprečne rezultate. Po nekaj letih tega želim voditi podjetje z vrhunskim timom managerjev in strokovnjakov.

6.4. Zaželjeno delovno mesto, podjetje panoga.

- Direktor; Direktor marketinga in prodaje