



**KRAGELJ & KRAGELJ**

KADROVSKI IN KARIERNI CENTER

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

# **Predstavitev ključnih kadrov:**

## **VODENJE, UPRAVLJANJE,**

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

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

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

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

## PREDSTAVITEV KANDIDATA

### 1. Osnovni podatki o kandidatu

**Identifikacijska koda:** **DI1G064**  
**Poklic / Izobrazba:** univ.dipl.ekonomist, magister znanosti  
**Področje delovanja:** Vodenje podjetij / Vodenje proizvodnje  
**Status / položaj:** Vodstveno / vodilno mesto

### 2. Delovna zgodovina

- 2.1. Direktor Financ, Računovodstva in Kontrolinga** [4 let]
- 2.2. Direktor tovarne (750 zaposlenih)** [5 let]
- 2.3. Direktor programskega področja prodaje** [3 leta]
- odgovoren za pridobivanje novih poslov za vsa podjetja poslovne skupine vseh državah (Slovenija, Hrvaška, Bosna, Srbija) in prenos projektov v proizvodnjo
- 2.4. Regionalni direktor [tujina]** [2 leti]
- Odgovoren za delovanje in poslovanje petih tovarn v tujini.
- 2.5. Regionalni direktor za Slovenijo** [5 let]
- Odgovoren za delovanje in poslovanje treh tovarn v Sloveniji.

### 3. Znanja, kompetence in specialnosti

#### 3.1. Strokovne / vodstvene kompetence

- Oprelitev in definicija problemov (vzrok – posledica) ter njihova predstavitev.
- povezovanje tehničnih in ekonomskih vidikov problema/rešitve.
- priprava akcijskih planov reševanja.
- razporejanje resursov (tehničnih, človeških) za uspešno rešitev problema.
- usmerjenost v cilje, izbira ustreznih aktivnosti ter prilagoditev razpoložljivih resursov.
- motiviranje sodelavcev

#### 3.2. Znanje jezikov

- Angleški (dobro)

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

- razvil in implementiral dnevni in tedenski način poročanja z vidika KPI posamezne tovarne, s čimer sem **izboljšal produktivnost tovarne za 18 %**.
- razvil in implementiral **elektronski/digitalni sistem za spremljanje stanja po linijah** oz strojih po določenih kazalnikih v realnem času, s čimer smo izboljšali pretok informacij med vsemi vpletenimi v proces.
- razvil in implementiral **eskalacijski načrt** v primeru odstopanja v proizvodnji oz. tovarni, s čimer sem **skrajšali reakcijski čas na 4 ure**.

- Uvedel **nivojsko vodenje tovarne** od 1 nivoja do 4 nivoja, s čimer sem zagotovili pretok pomembnih informacij od spodaj navzor **v roku 3 ur**.
- **Uvedel vitko proizvodnjo** v tovarni v Sloveniji in Bosni. **Izboljšal produktivnost s skrajšanjem pretočnih časov od 10 – 35%**.
- Vodil Regijo Bosna v času težkega finančnega prestrukturiranja **XXXX** skupine, na način da smo **100% izpolnjevali plane dobav do kupcev**, s čimer se je takratno vodstvo lahko fokusiralo na ostale, predvsem pravne in finančne probleme na nivoju skupine.
- Po prihodu v Slovenijo **reorganiziral in prestrukturil tovarno XXXXX**, s čimer sem zagotovil da se je **ohranilo 160 delovnih mest**.

## 5. Bistvene značilnosti (lastne navedbe)

### 5.1. Prednosti

- Strateško razmišljanje na nivoju tovarne.
- Analitično/procesno razmišljanje.
- Ciljna usmerjenost in obvladovanje kritičnih situacij.
- Zmožnost hitre analize vzrokov in rešitev za nastale probleme.
- Hitrost odziva na problemsko situacijo.
- Zmožnost povezovanja med različnimi službami in profili ljudi.
- Motiviranje sodelavcev
- Vztrajnost pri iskanju rešitev in izvedbi potrebnih postopkov.
- Zmožnost prepričati ljudi da mi sledijo (čeprav za to potrebuješ tudi čas, poznavanje ljudi...)

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

### 6.1. Strokovno področje / vsebina dela

Vodenje ljudi in procesov. Uvajanje strateških rešitev glede organizacije, programov, tehnologij, kadrov posameznih organizacijskih enot/podjetij/oddelkov.

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

Jasna in realna vizija podjetja za prihodnost / Ustrezna stopnja samostojnosti pri delu in odločanju / Možnost dodatnega izobraževanja

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

Vodenje tovarne ali podjetja oz. dela podjetja.

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

- direktor tovarne; svetovalec ali član uprave; trener mlajših vodij...

## PREDSTAVITEV KANDIDATA

### 1. Osnovni podatki o kandidatu

**Identifikacijska koda:** GO2S069  
**Poklic / Izobrazba:** Univ.dipl. org.dela  
**Področje delovanja:** Upravljanje podjetij  
**Status / položaj:** Vodstveno/vodilno mesto

### 2. Delovna zgodovina [vse v istem multinacionalnem podjetju]

- 2.1. **Vodja prodaje in prodajnih mrež** [4 leta]
- 2.2. **Vodja oddelka bančnih prodajnih poti** [5 let]
- 2.3. **Direktor pogodbene prodajne mreže** [7 let]
- 2.4. **Članica uprave za prodajo in razvoj** [2 leti]

### 3. Znanja, kompetence in specialnosti

#### 3.1. Strokovne kompetence

- Vodenje poslovanja – dober organizator, dajem prednost učinkovitosti pred birokracijo.
- Priprava strategije, načrtovanje aktivnosti in izvedba projektov.
- Pogajanja – v enakih razmerah bom zagotovo izpogajal(a) najboljše možnosti za podjetje.
- Motivator – zelo dobro znam prenesti motivacijo na skupino, jim predati skupne cilje in vizijo.
- Prodaja – zelo dobro razumem prodajo, kjer delam celo kariero.

#### 3.2. Znanje jezikov

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

### 4. Dosedanji uspehi v karieri

- vzpostavitev uspešnega bančnega zavarovalništva - **v enem letu** zagotovila produkcijo, ki je **preseгла 2-letni plan**;
- ekipa, ki sem jo vodil(a) je permanentno dosegala najboljše prodajne rezultate v skupini, delež prodaje je v 10 letih **narastel na 30%**.
- dosežen največji delež v direktni prodaji [storitev] v primerjavi z ostalimi evropskimi državami.
- Vodil(a) projekt, s katerim je [delodajalec] povečal prodajo [storitev] **na 370%** glede na enako obdobje preteklega leta in zato prejel(a) nagrado »**Best innovation award**«
- pridobitev ene izmed treh največjih XXXXX agencij, s tem zagotovitev produkcije **med 2-3 mio €**, s čimer se je [delodajalec] zavihtel na prvo mesto po rasti [storitev].
- izgradnja tima sodelavcev, ki so v vseh raziskavah zadovoljstva zaposlenih izrekli kot **najuspešnejši in najbolj zadovoljen team** sodelavcev
- izbran(a) v Top Talent skupino [delodajalca] – v Pragi kot prva iz Slovenije.

## 5. Bistvene značilnosti (lastne navedbe)

### 5.1. Prednosti

- izrazito ciljno usmerjena in samoiniciativna.
- delujem razumno vendar imam tudi močno intuicijo.
- odlikuje me strateški in dolgoročni način razmišljanja.
- komunikativna in nekonfliktna oseba
- moja največja moč je v odnosih. Kolegi pri meni cenijo tudi odkritost.
- sem bolj leader kot vodja, svojo vizijo znam prenesti svojim sodelavcem, sem dober motivator, znam naredit ekipo, ki bo verjela v to, kar verjamem sam(a).

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

### 6.1. Strokovno področje / vsebina dela

Imam širok spekter interesnih področij. Leži mi vodenje poslovanja. Dobra sem v razumevanju prodaje in širše posla, sem dober pogajalec in organizator. Finančno in pravno področje sta mi domača. Sem oseba, ki vidi načrt in realizacija tega načrta po pravilu vključuje različna področja in naloge

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

Glede oblike dela nimam nikakršnih zahtev. Niti ni potrebno niti to, da sodelujem v obliki rednega delovnega razmerja. Oblika pogodbe oz. sodelovanje mi ni pomembna. Delam kolikor in kadarkoli je potrebno, da realiziram svoje cilje, vikend pa je razen izjemnih situacij rezerviran zame in družini.

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

- Vodenje uspešnega podjetja ali področja

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

- Delovno mesto: Delovna mesta, vezana na samostojno vodenje področja, vodenje podjetja...
- Podjetja, ki so zanimiva zame: Tuja podjetja, ki želijo s svojim inovativnim pristopom vstopiti na slovenski trg in potrebujejo izkušenega managerja, da bodo uveljavili svoj cilj. Manjša ali srednje velika slovenska podjetja v storitveni dejavnosti, ki imajo idejo širitve na določeno novo področje



## PREDSTAVITEV KANDIDATA

### 1. Osnovni podatki o kandidatu

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

### 2. Delovna zgodovina

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

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

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

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

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

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

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

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

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

### 3. Znanja, kompetence in specialnosti

#### 3.1. Strokovne / vodstvene kompetence

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

#### 3.2. Znanje jezikov

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

## 4. Dosedanji uspehi v karieri

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

## 5. Bistvene značilnosti (lastne navedbe)

### 5.1. Prednosti

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

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

### 6.1. Strokovno področje / vsebina dela

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

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

- Etični in profesionalni odnosi
- Delovanje v nepolitičnem ambientu

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

- Vodenje podjetja / podjetij.

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

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

## PREDSTAVITEV KANDIDATA

### 1. Osnovni podatki o kandidatu

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

### 2. Delovna zgodovina

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

### 3. Znanja, kompetence in specialnosti

#### 3.1. Strokovne / vodstvene kompetence

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



### 3.2. Znanje jezikov

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

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

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

## 5. Bistvene značilnosti (lastne navedbe)

### 5.1. Prednosti

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

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

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

### 6.1. Strokovno področje / vsebina dela

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

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

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

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

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

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

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



## PREDSTAVITEV KANDIDATA

### 1. Osnovni podatki o kandidatu

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

### 2. Delovna zgodovina

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

### 3. Znanja, kompetence in specialnosti

#### 3.1. Strokovne / vodstvene kompetence

- Vodenje
- Prodaja
- Trženje

#### 3.2. Znanje jezikov

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

### 4. Dosedanji uspehi v karieri

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

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

## 5. Bistvene značilnosti (lastne navedbe)

### 5.1. Prednosti

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

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

### 6.1. Strokovno področje / vsebina dela

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

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

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

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

- Vodenje podjetja oz. večje poslovne enote

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

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



## PREDSTAVITEV KANDIDATA

### 1. Osnovni podatki o kandidatu

**Identifikacijska koda:** MA2NI72  
**Poklic / Izobrazba:** mag. poslovnih ved  
**Področje delovanja:** Vodenje podjetij / Vodenje OE  
**Status / položaj:** Vodstveno / vodilno mesto

### 2. Delovna zgodovina

**2.2. Vodja oddelka plan, nabava in logistika** [2,5 let]

**2.5. Direktor komerciale** [6 let]

- vodenje komerciale, s poudarkom na nabavi, transportni logistiki, upravljanju s projekti na prodajnem področju in servisu,

**2.3. Direktor podjetja** [4 leta]

**2.1. Državna sekretarka** [1,5 let]

**2.4. Generalni direktor direktorata** [3 leta]

- upravljanje infrastrukturnih projektov na področju železniške infrastrukture

**2.5. Direktor podjetja** [od leta 2020]

### 3. Znanja, kompetence in specialnosti

**3.1. Strokovne / vodstvene kompetence**

- vzpostavitev sistematičnega načina dela.
- jasna definicija delovnih in poslovnih procesov - od razvoja, konstrukcije, tehnologije, planiranja proizvodnih, kadrovskih in materialnih potreb ter povezovanje tehničnih in ekonomskih vidikov problema/rešitve.
- planiranje in izvedba prodajnih in poprodajnih aktivnosti
- vodenje in upravljanje projektov.
- zmožnost analitičnega razmišljanja in pragmatičnega iskanja rešitev.
- stroškovno optimiziranje proizvodnih procesov

**3.2. Znanje jezikov**

- Angleški (dobro)

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

- Kljub nezmožnosti nabave materiala (zaradi finančne krize) zagotovila, da so bili **projekti končani v predvidenih rokih**.
- Organizirala delo tako, da so usklajevanja potekala po planu – zakon pa **sprejet še pred zastavljenim rokom**.
- Zagotovila **spremembo veljavnosti pogodb z enega na 5 let**.

- **omogočila redno izplačilo plač** kljub enomesečnemu izpadu proizvodnje.
- Uvedla **projekt racionalizacije skladiščnega poslovanja**.
- v manj kot letu obstoječim nabavnim kategorijam uspela **znižati nabavne cene za 16%** ter **za nadaljnih 12%** poiskati alternativne nabavne komponente.
- uspešno vodila in zaključila **pogajanja za pridobitev financiranja z EIB** v Luxemburgu.
- uspešno koordinirala in izpeljala projekt znižanja investicijske vrednosti za **110 mio EUR**.
- uspešno zaključila pogajanja z EK o dodelitvi nepovratnih kohezijskih sredstev (**83 mio EUR**).

## 5. Bistvene značilnosti (lastne navedbe)

### 5.1. Prednosti

- Zavzetost in odločenost da dosežem zastavljen rezultat
- Odločnost.
- Samoiniciativnost.
- Proaktivnost
- Delavnost in pripravljenost na dodatno angažiranje
- Pragmatičnost.
- Etičnost in moralnost pri odločanju in delovanju.
- Strokovnost
- 

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

### 6.1. Strokovno področje / vsebina dela

- krizni management.
- celovita prenova poslovnih procesov.
- Projektne naloge v tujini

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

Jasna in realna vizija podjetja za prihodnost / Ustrezna stopnja samostojnosti pri delu in odločanju / Možnost dodatnega izobraževanja in napredovanja

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

Želim si vodstvene funkcije v srednje velikih sistemih, najraje v gospodarstvu, v proizvodnih podjetjih.

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

Direktorica / Vodja komerciale / Izvršna direktorica / Vodja večjih projektov



## PREDSTAVITEV KANDIDATA

### 1. Osnovni podatki o kandidatu

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

### 2. Delovna zgodovina

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

### 3. Znanja, kompetence in specialnosti

#### 3.1. Strokovne kompetence

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

#### 3.2. Znanje jezikov

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

### 4. Dosedanji uspehi v karieri

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

## 5. Bistvene značilnosti (lastne navedbe)

### 5.1. Prednosti

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

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

### 6.1. Strokovno področje / vsebina dela

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

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

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

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

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

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

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

## PREDSTAVITEV KANDIDATA

### 1. Osnovni podatki o kandidatu

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

### 2. Delovna zgodovina

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

### 3. Znanja, kompetence in specialnosti

#### 3.1. Strokovne kompetence

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

#### 3.2. Znanje jezikov

- Angleški (tekoče)
- Nemški (pogovorno)

### 4. Dosedanji uspehi v karieri

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



## 5. Bistvene značilnosti

### 5.1. Prednosti

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

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

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

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

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

### 6.1. Strokovno področje / vsebina dela

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

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

Možnost izobraževanja, lastna pisarna, pozitivno naravnano okolje.

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

Svetovalec ali namestnik direktorja večje uspešne družbe.

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

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



## PREDSTAVITEV KANDIDATA

### 1. Osnovni podatki o kandidatu

**Identifikacijska koda:** **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. Zaželeno delovno mesto, podjetje panoga.

- Delovno mesto: Vodja prodaje; Vodja proizvodnje; Direktor podjetja...
- 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:** TE1AN65  
**Poklic / Izobrazba:** MBA dipl. ekonomist  
**Področje delovanja:** Vodenje podjetij / Marketing / Prodaja  
**Status / položaj:** Vodstveno / vodilno mesto

### 2. Delovna zgodovina

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

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

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

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

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

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

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

### 3. Znanja, kompetence in specialnosti

**3.1. Strokovne / vodstvene kompetence**

- Organiziranje, vodenje, motiviranje, trženje.

**3.2. Znanje jezikov**

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

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

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

## 5. Bistvene značilnosti (lastne navedbe)

### 5.1. Prednosti

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

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

### 6.1. Strokovno področje / vsebina dela

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

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

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

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

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

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

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

## PREDSTAVITEV KANDIDATA

### 1. Osnovni podatki o kandidatu

**Identifikacijska koda:** BA1AL68  
**Poklic / Izobrazba:** univ.dipl.ing. računalništva in informatike  
**Področje delovanja:** Vodenje IT / Vodenje poslovne inteligence  
**Status / položaj:** Vodstveno / vodilno mesto

### 2. Delovna zgodovina

- 2.1. Samost. strok. delavec za področje poslovne inteligence [2 leti]
- 2.2. Vodja poslovne linije IT za skupino 9 podjetij [5 let]
- 2.3. Direktor področja informatike / svetovalec uprave za IT [11 let]

### 3. Znanja, kompetence in specialnosti

#### 3.1. Strokovne / vodstvene kompetence

- vodenje, koordiniranje in sodelovanje v večjih IT projektnih skupinah.
- področje vizualizacije (Tableau) in poslovne inteligence.
- področje zavarovalništva.
- najzahtevnejša pogajanja z dobavitelji in poslovnimi partnerji.

#### 3.2. Znanje jezikov

- Angleški (tekoče)

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

- razvil področje informatike iz podporne v **strateško vlogo**.
- poenotil **varnostno in licenčno politiko ter IT opremo** za celotno poslovno skupino.
- vzpostavil sistema za **upravljanje dokumentov**.
- uvedel in zagotovil **sistem neprekinjenega poslovanja** za celotno poslovno skupino.
- organiziral in izpeljal **celovito prenovo IT sistema** v celotni poslovni skupini.
- **uvedba IT Helpdeska** (centralne sprejemne točke) za potrebe celotne poslovne skupine.
- priznanje za **najboljšo internetno stran** v kategoriji **XXXXX** na področju bivše Jugoslavije.
- zasnova, izdelava in vzdrževanje **integralnega IT sistema** za podporo celotni poslovni skupini.

## **5. Bistvene značilnosti (lastne navedbe)**

### **5.1. Prednosti**

- delavnost, točnost, zanesljivost, ciljna usmerjenost – zadane projekte uresničim 100%.
- snovanje idej, inovativnost, proaktivnost.
- ciljna usmerjenost in obvladovanje kritičnih situacij.
- pogajalske sposobnosti - uspešno vodil najzahtevnejša pogajanja s ponudniki.
- timsko delo – vodenje in sodelovanje v projektnih skupinah.

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

### **6.1. Strokovno področje / vsebina dela**

Širše področje IT; Poslovne inteligence; Zavarovalništva.

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

Možnost razvoja in izobraževanja; Možnost plasiranja in realizacije dobrih idej; Sodelovanje v (mednarodnih) strokovnih in delovnih skupinah.

### **6.3. Nadaljne ambicije in načrti v karieri / Zaželjeno delovno mesto.**

Vodenje IT; Vodenje poslovne inteligence; Svetovanje najvišjemu vodstvu; Projektno vodenje.