

Zanesljivo z vami!

 Pošta Slovenije

Naša št.: SP1 147 /2023-2
Vaša št.:
Datum: 6. 1. 2023

INTEREUROPA d.d.
Uprava
Koper, Vojkovo nabrežje 32
6000 Koper-Capodistria

Pošta Slovenije d.o.o.
Kabinet poslovodstva
Slomškov trg 10
2500 MARIBOR
T: (02) 449 2110
E: info@posta.si
www.posta.si

Zadeva: Zahteva za sklic skupščine delničarjev družbe Intereuropa d.d.

Spoštovani,

Pošta Slovenije d.o.o., kot imetnica več kot 87% vseh delnic družbe Intereuropa d.d., na podlagi tretjega odstavka 295. člena Zakona o gospodarskih družbah v zvezi s točko 6.30 statuta družbe pri upravi družbe Intereuropa d.d., Vojkovo nabrežje 32, Koper - Capodistria vлага

zahtevo

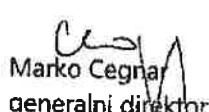
za sklic oziroma izvedbo skupščine družbe Intereuropa d.d. z dnevnim redom, kot izhaja iz priloge, pri čemer od uprave družbe zahteva, da skupščino skliče z rokom 30 dni pred dnem zasedanja skupščine, sklic skupščine pa skladno s predpisi objavi v najkrajšem možnem času.

Delničar Pošta Slovenije d.o.o. zahtevi za sklic skupščine prilaga:

- dnevni red s predlogom sklepov in utemeljitvijo ter prilogami.

Lep pozdrav,

Pošta Slovenije d.o.o.


Marko Cegnar
generalni direktor

Janez Zidar M.Sc.
član poslovodstva
delavski direktor

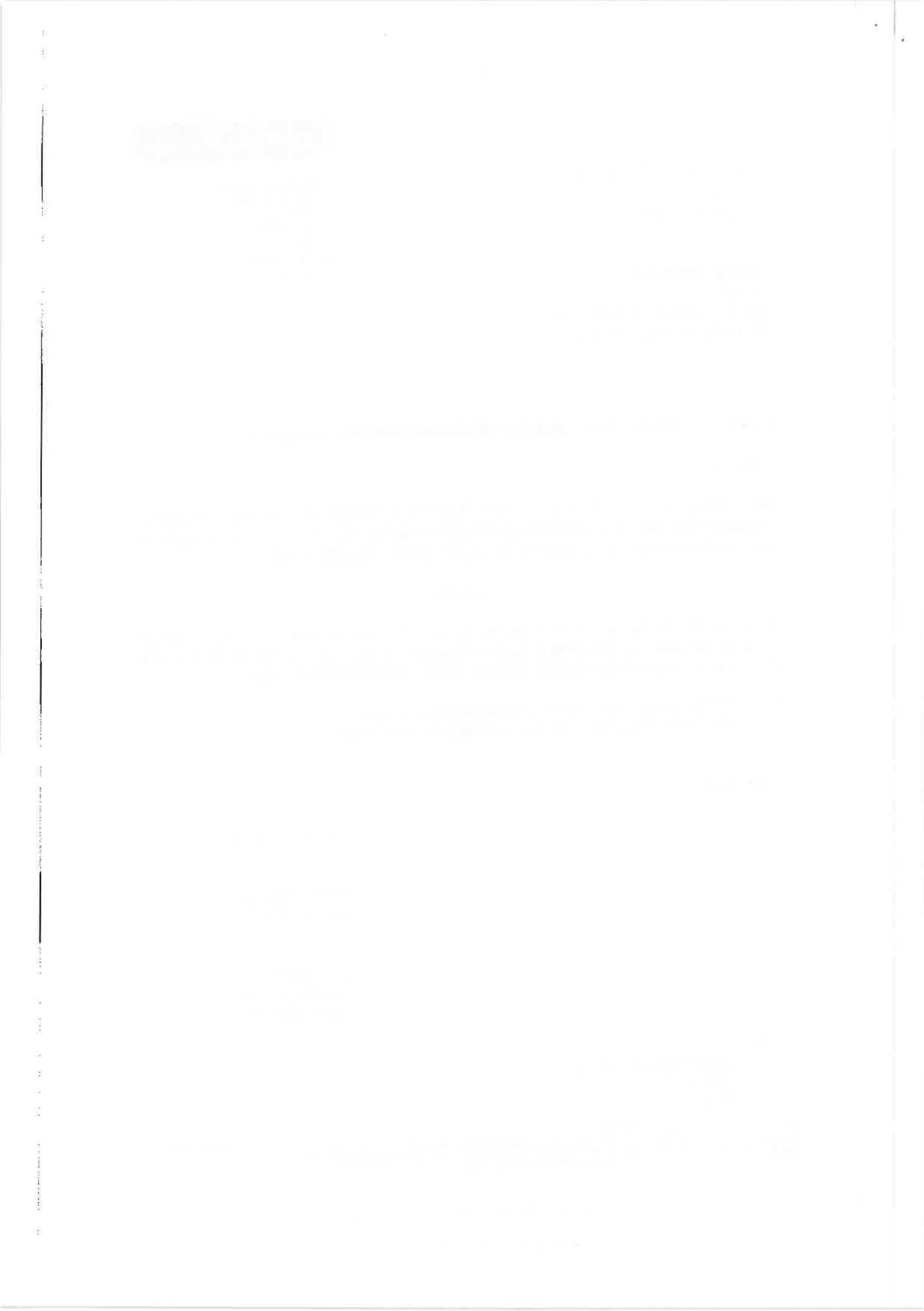
Poslati:

- skupscina@intereuropa.si
- prednostno, AR
- arhiv, tu



INVALIDOM
PRI AŽNO
POUZDAN

Pošta Slovenije d.o.o.
Okrožno sodišče v Mariboru, Matična številka družbe: 5881447000, Šifra dejavnosti: 53.100, Predsednica nadz. sveta: dr. Urška Čežnar,
Glavni kapital: 121.472.482 € EUR, SI56 0451 5020 1100 867, TRR: SI56 0226 0001 6990 351, TRR: SI56 0312 1100 7910 916,
TRR: SI56 1010 0005 8717 393, Id. številka: SP/S028022



Naša št.: SP1- /2023-3
Vaša št.:
Datum: 6. 1. 2023

Pošta Slovenije d.o.o.
Kabinet poslovodstva
Slomškov trg 10
2500 MARIBOR
T: (02) 449 2110
E: info@posta.si
www.posta.si

Zadeva: Predlog dnevnega reda skupščine delničarjev družbe Intereuropa d.d., Vojkovo nabrežje 32, Koper - Capodistria

1. Otvoritev skupščine, ugotovitev sklepčnosti in izvolitev delovnih teles skupščine

Delničar, družba Pošta Slovenije d.o.o. predлага skupščini naslednji sklep št. 1:

»Za predsednika skupščine se izvoli oseba po predlogu uprave družbe Intereuropa d.d.

Za ugotovitev sklepčnosti in izvedbo glasovanja po posameznih točkah dnevnega reda se za preštevalca glasov izvolita osebi po predlogu uprave družbe Intereuropa d.d.

Seji skupščine prisostvuje notar po predlogu uprave družbe Intereuropa d.d.«

2. Odpoklic članov nadzornega sveta družbe Intereuropa d.d.

Delničar, družba Pošta Slovenije d.o.o. predлага skupščini naslednji sklep št. 2.1:

»Z dnem skupščine, t. j. _____ se odpokliče član nadzornega sveta - predstavnik kapitala družbe Intereuropa d.d. g. Gregor Korene.«

Delničar, družba Pošta Slovenije d.o.o. predлага skupščini naslednji sklep št. 2.2:

»Z dnem skupščine, t. j. _____ se odpokliče članica nadzornega sveta - predstavnica kapitala družbe Intereuropa d.d. mag. Karmen Lebe Grajf.«

3. Imenovanje članov nadzornega sveta družbe Intereuropa d.d.

Delničar, družba Pošta Slovenije d.o.o. predлага skupščini naslednji sklep št. 3.1:

»Za člana nadzornega sveta – predstavnika kapitala se za mandatno obdobje štirih let, ki začne teči naslednji dan po izvolitvi na skupščini družbe, t. j. dne _____, imenuje g. Marko Cegnar.«

Delničar, družba Pošta Slovenije d.o.o. predлага skupščini naslednji sklep št. 3.2:



»Za članico nadzornega sveta – predstavnico kapitala se za mandatno obdobje štirih let, ki začne teči naslednji dan po izvolitvi na skupščini družbe, t. j. dne _____, imenuje ga. Ivana Vrviščar.«

Delničar, družba Pošta Slovenije d.o.o, predлага skupščini naslednji sklep št. 3.3:

»Za člana nadzornega sveta – predstavnika kapitala se za mandatno obdobje štirih let, ki začne teči naslednji dan po izvolitvi na skupščini družbe, t. j. dne _____, imenuje g. Slavko Ovčina.«

Utemeljitev:

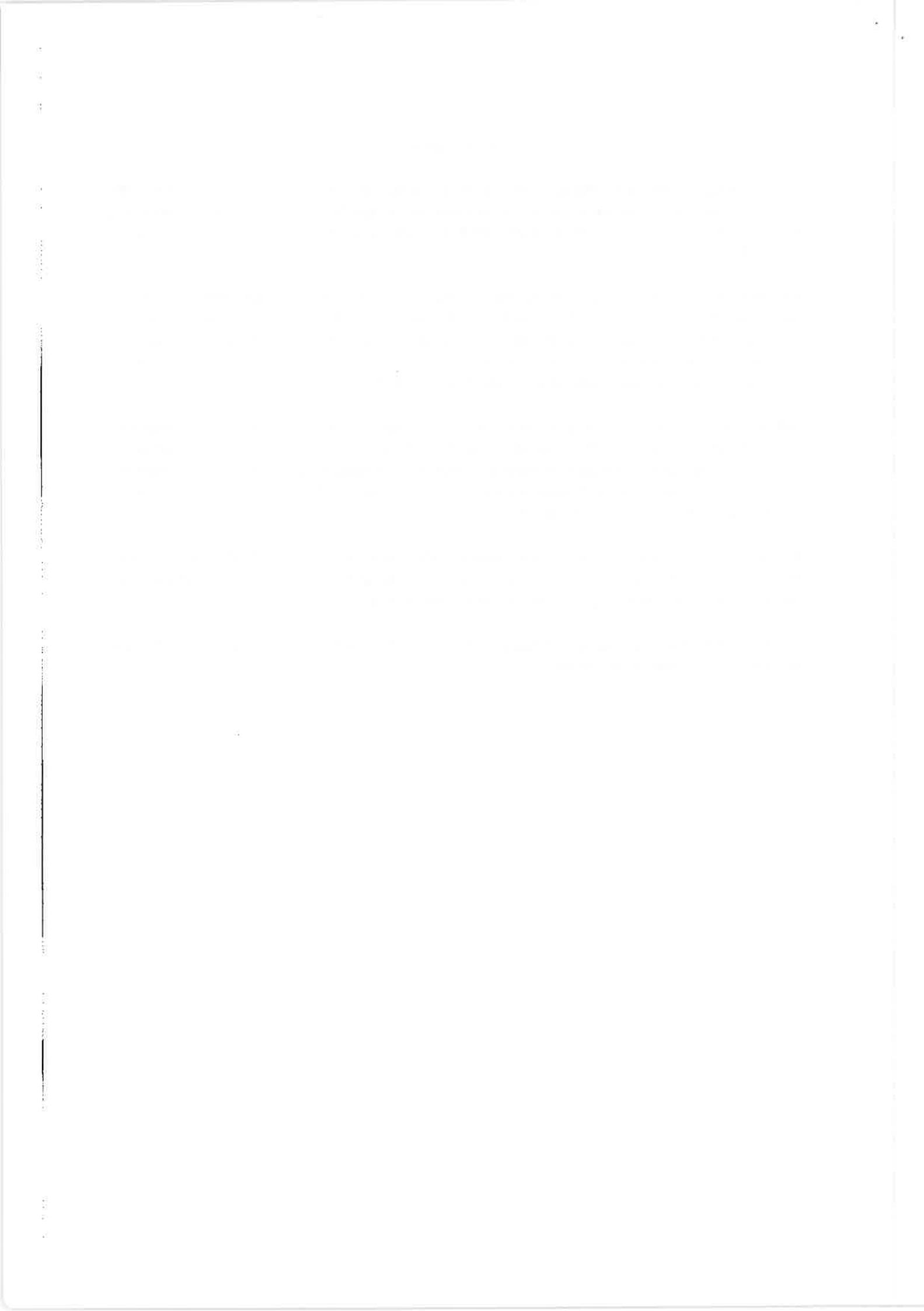
Delničar, družba Pošta Slovenije d.o.o. skupščini delničarjev družbe Intereuropa d.d. predlaga sklic skupščine, na kateri se po predlogu delničarja, odločalo o odpoklicu članov nadzornega sveta mag. Karmen Lebe Grajf in g. Gregorja Koreneta, ter imenovanju g. Marka Cegnarja, ge. Ivane Vrviščar in g. Slavka Ovčine.

Kandidat za člana nadzornega sveta g. Marko Cegnar je strokovnjak z vidika vodenja in nadzora gospodarskih družb, ima potrebne znanje in izkušnje za opravljanje funkcije člana nadzornega sveta, kar dokazuje z dejstvi, da je več let opravljal poslovodne in nadzorniške funkcije v več gospodarskih družbah, kot je podrobneje razvidno iz priloženega življenjepisa. Kandidat je v tem trenutku generalni direktor delničarja, družbe Pošta Slovenije d.o.o.

Kandidatka za članico nadzornega sveta ga. Ivana Vrviščar ima več kot dvajset let izkušenj v korporativnih in mednarodnih okoljih različnih industrij, na področju prodaje, razvoja in učinkovitosti poslovanja, nabave, distribucije in logistike. Kandidatka je v tem trenutku direktorica prodaje v zavarovalnici Generali Slovenija d.d., s 1. 2. 2023 ji začne teči mandat članice poslovodstva pri delničarju, družbi Pošta Slovenije d.o.o.

Kandidat za člana nadzornega sveta g. Slavko Ovčina ima več let delovnih izkušenj z vodilnih delovnih mest s področja informacijsko komunikacijske tehnologije v več gospodarskih panogah, hkrati ima izkušnje kot zunanjji član nadzornega sveta delniške družbe.

Predlogu dnevnega reda delničar, Pošta Slovenije d.o.o. prilaga življenjepisa kandidatov, ki naj se objavijo skupaj s sklicem skupščine.



Marko Cegnar

Datum rojstva: | Državljanstvo: | Spol | Telefonska številka:
(Mobilni telefon) | E-naslov:

Naslov:

DELOVNE IZKUŠNJE

01/11/2022 – TRENUTNO MARIBOR, Slovenija
GENERALNI DIREKTOR POŠTA SLOVENIJE D.O.O.

- vodenje poslov in zastopanje družbe
- odgovornost in pristojnost za poslovanje celotne družbe in vodenje Skupine Pošta Slovenije
- usklajevanje dela poslovodstva
- navezovanje stikov s ključnimi kupci
- odgovornost za poslovni rezultat družbe in skupine
- oblikovanje poslovne politike družbe ter strategije družbe in skupine
- oblikovanje kadrovske politike in nadzorovanje dela zaposlenih
- poročanje organu nadzora družbe in družbi SDH, d.d.

01/06/2022 – 31/10/2022 PORTOROŽ, Slovenija
DIREKTOR DRUŽBE MARINA PORTOROŽ D.D.

- odgovornost za prodajne rezultate in profitabilnost
- odgovornost za nabavo in pogajanja z vsemi dobavitelji
- odgovornost za pripravo prodajnega in marketinškega plana
- navezovanje stikov s ključnimi kupci
- nadzorovanje dela zaposlenih in njihove produktivnosti
- načrtovanje kadrovske politike
- oblikovanje poslovne politike v podjetju in strategije podjetja
- oblikovanje cenovne politike in sistema popustov
- priprava poročil za nadzorni svet družbe

01/02/2022 – 31/05/2022 Ljubljana, Slovenija
POSLOVNI DIREKTOR BRIO D.O.O.

- celovito in samostojno vodenje projektov
- trženje storitev družbe in pridobivanje novih poslov
- izvajanje svetovanj s področja logistike, nepremičnin in trženja

01/01/2022 – 31/01/2022 KOPER, Slovenija
SVETOVALEC UPRAVE INTEREUROPA D.D.

01/12/2020 – 31/12/2021 KOPER, Slovenija
PREDSEDNIK UPRAVE INTEREUROPA D.D.

- predstavljanje družbe in vodenje uprave družbe
- odgovornost za poslovna področja: prodaja in operativa (špedicija in logistika), kadrovske in splošne zadeve, kakovost, varnost, odnosi z javnostmi in formalno upravljanje odvisnih družb
- koordiniranje dela članov uprave
- koordiniranje dela med člani uprave in poslovodstvi odvisnih družb
- vodenje in nadziranje operativnih enot koncerna v Sloveniji, BiH, Srbiji, Makedoniji, Črni gori, Albaniji, Ukrajini, na Hrvaškem in na Kosovu
- pristojnost in odgovornost za usklajeno planiranje in spremjanje poslovnih področij, tako v družbi kot v posameznih odvisnih družbah in predlaganje politike družbe na svojem področju delovanja
- učinkovito vodenje odnosov s strateškimi in ključnimi kupci koncerna
- razvoj novih tržišč in produktov, razvoj procesa trženja in prodaje na nivoju koncerna
- nadziranje poslovanja odvisnih družb v koncernu

- predsednik nadzornega odbora družbe Intereuropa RTC d.d. v BiH, predsednik odbora direktorjev v IE Kosovo in Zetatrans AD v Črni gori

2016 - 30/11/2020 Ljubljana, Slovenija

ČLAN UPRAVE ZA PODROČJE PRODAJE INTEREUROPA D.D.

- predstavljanje družbe in vodenje uprave družbe
- odgovornost za poslovna področja: prodaja in operativa (Špedicija in logistika), kadrovske in splošne zadeve, kakovost, varnost, odnosil z javnostmi in formalno upravljanje odvisnih družb
- koordiniranje dela članov uprave
- koordiniranje dela med člani uprave in poslovodstvi odvisnih družb
- vodenje poslovnega področja Špedicija in logistika, področja prodaje in marketinga v družbi Intereuropa d.d. in v odvisnih družbah koncerna
- vodenje in nadziranje operativnih enot koncerna v Sloveniji, BiH, Srbiji, Makedoniji, Črni gori, Albaniji, Ukrajini, na Hrvaškem in na Kosovu
- pristojnost in odgovornost za usklajeno planiranje in spremljanje poslovnih področij, tako v družbi kot v posameznih odvisnih družbah in predlaganje politike družbe na svojem področju delovanja
- učinkovito vodenje odnosov s strateškimi in ključnimi kupci koncerna
- trženje storitev koncerna in koordinacija ne tem področju med enotami
- razvoj novih tržišč in produktov, razvoj procesa trženja in prodaje na nivoju koncerna
- poenotenje prodajnih pogojev in nastopanja poslovnih enot koncerna na skupnem trgu in pri skupnih kupcih
- poenotenje partnerske mreže in pogojev poslovanja s partnerji in med poslovnimi enotami v koncern povezanih družb
- nadziranje poslovanja odvisnih družb v koncernu

2012 - 2016 Ljubljana, Slovenija

KOMERCIJALNI DIREKTOR DHL LOGISTIKA D.O.O.

- vodenje komerzialne divizije podjetja
- odgovornost za prodajne rezultate in profitabilnost
- odgovornost za nabavo in pogajanja z vsemi dobavitelji
- odgovornost za pripravo prodajnega in marketinškega plana in budgeta
- nabavna pogajanja za vse vhodne cenovne pogoje
- navezovanje stikov s ključnimi kupci
- odgovornost za iskanje in dogovore z novimi ključnimi in strateškimi kupci
- vodenje oddelka marketinga
- nadzorovanje dela zaposlenih v komerciali in njihove produktivnosti
- načrtovanje kadrovske politike v komerciali
- sodelovanje pri oblikovanju poslovne politike v podjetju
- oblikovanje cenovne politike in sistema popustov
- priprava poročil za principala in vodstvo družbe

2009 - 2012 Ljubljana, Slovenija

KOMERCIJALNI DIREKTOR (PRODAJA, NABAVA, MARKETING) ORBICO D.O.O.

- vodenje komerzialne divizije podjetja, nabave, prodaje ter maloprodajne mreže DIRENDAJ ORBICO d.o.o. (17 poslovnih enot in 172 zaposlenih)
- odgovornost za nabavo in pogajanja z vsemi dobavitelji podjetja
- nabavna pogajanja za vse vhodne cene blaga in surovin z dobavitelji
- pogajanja s principali za marketinški budget po blagovni skupini
- odgovornost za nabavo osnovnih sredstev; nabava vozneg parka in s tem povezane storitve
- nabava in pogajanja z dobavitelji IT opreme
- nabava in pogajanja za najemnine, osnovna sredstva (centralno za vse maloprodajne enote Direndaj)
- odgovornost in vodenje letnih nabavnih pogajanj za opravljanje storitev varovanja, pogajanja s prevozniki za opravljanje logistike in distribucije
- planiranje in odgovornost za sprovanje letnega prodajnega plana (odgovornost za prodajo 117 mil EUR letno)
- vodenje oddelka marketinga
- uvajanje novih poslov do mere, da se lahko takoj začnejo izvajati na posameznem programu v podjetju
- nadzorovanje dela delavcev v komerciali
- načrtovanje kadrovske politike v komerciali
- sodelovanje pri oblikovanju poslovne politike v podjetju
- oblikovanje cenovne politike in sistema popustov
- izdelava plana obveznosti direktorjev programov in ugotavljanje uspešnosti realizacije
- priprava poročil za principale in vodstvo družbe

- sodelovanje pri reševanju kadrovske problematike
- seznanjanje zaposlenih s predpisi in navodili
- nadzorovanje in zagotavljanje zakonitosti dela podjetja

2006 – 2009

DIREKTOR PRODAJE ITB TOBAČNA GOSIST D.O.O.

- vodenje oddelka prodaje ter mreže Cash&Carry-jev (skupaj 8 poslovnih enot maloprodaja in veleprodaja) Tobačne Grosist d.o.o. (skupaj cel oddelek prodaje - 81 zaposlenih)
- sodelovanje pri pogajanju na nabavni strani in sklepanju pogodb s kupci in dobavitelji, dogovornost za nabavo in pogajanja z vsemi dobavitelji podjetja Tobačna Grosist
- pogajanja s principali za marketinški budget po blagovni skupini
- odgovornost za nabavo osnovnih sredstev: nabava voznega parka in s tem povezane storitve, nabava in pogajanjaja z dobavitelji IT opreme
- nabava in pogajanja za najemnine, osnovna sredstva (centralno za vse C&C)
- odgovornost in vodenje letnih nabavnih pogajanj za opravljanje storitev varovanja (C&C)
- planiranje in odgovornost za sprovajanje prodajnega plana (odgovornost za prodajo 50 mil EUR letno)
- organizacija zastopniške prodajne mreže
- nadzor nad delom zastopnikov na terenu in KAM
- nadzor nad delom klicnega centra
- skrb za izvajanje poprodajnih aktivnosti
- obvladovanje in planiranje stroškov
- vodenje, motiviranje, izobraževanje zaposlenih
- trženje storitev potencialnim naročnikom in skrb za ključne naročnike
- skrb za pridobivanje in širitev uvoznih distribucijskih programov in novih dobaviteljev
- priprava poročil in analize prodajnih rezultatov
- odgovornost za nadgradnjo internih računalniških rešitev za področje prodaje

2005 – 2006

PROKURIST PODJETJA IN DIREKTOR RAZVOJA IN STORITEV DEJAVNOSTI (NABAV, OPERATIVA, PLANIRANJE) ISS SERVISYSTEM D.O.O.

- soupravljanje in Sovodenje gospodarske družbe kot prokurist podjetja
- načrtovanje razvoja in implementacija novih storitev
- vodenje nabavnega oddelka in pogajanj z vsemi dobavitelji (tako surovin kot strojev)
- vodenje plansko nabavne službe
- organizacija dela in procesov ter vodenje in nadzor vodij ter specialistov ciljnih skupin (32 vodij) (neposredno odgovoren za delo 1250 operativnih ljudi)
- načrtovanje finančnega poslovanja
- vodenje nabavnega oddelka za celo podjetje
- letna pogajanja z dobavitelji
- planiranje stroškov in vodenje nabavne službe
- optimiranje poslovanja dejavnosti in delovnih procesov
- skrb za vse poprodajne aktivnosti in komunikacijo s ključnimi naročniki
- merjenje zadovoljstva naročnikov v sodelovanju z oddelkom kakovosti

1999 – 2005

VODJA PRODAJNEGA ODDELKA ZA SLOVENIJO DHL EXPRES D.O.O.

- odgovornost za poslovanje prodaje in doseganje ciljev, določenih s strani podjetja
- skrbništvo ključnih kupcev (Top strank) na področju celotne države, odgovornost za doseganje prodajnih ciljev, tako ključnih strank, kot celotnega oddelka prodaje
- vodenje skupine prodajnikov na terenu in odgovornost za nemoteno delovanje oddelka, notranja izobraževanja in usposabljanje tima za uspešno izvrševanje nalog v konkurenčno zahtevni panogi

1992 – 1999

VODJA KLJUČNIH KUPCEV DHL EXPRESS D.O.O.

- vodenje sestankov
- načrtovanje prodaje po posameznem kupcu
- planiranje prodajnih aktivnosti
- odgovornost za pripravo ponudb kupcem
- odgovornost za izvedbo in pripravo javnih razpisov

IZOBRAŽEVANJE IN USPOSABLJANJE

MAGISTER MANAGEMENTA Mednarodna fakulteta za družbeno poslovne študije

Pridobljeno znanje s področja gospodarskega prava, kriznega managementa, računovodstva, ekonomike poslovanja, managementa, strateškega managementa, marketinga, financ, komuniciranja, tujih jezikov, finančnega poslovanja, poslovne etike in morale

Naslov Celje, Slovenija

JEZIKOVNO ZNANJE

Materni jezik/-i: **SLOVENŠČINA**

Drugi jeziki:

	RAZUMEVANJE		GOVORENJE		PISANJE
	Slušno razumevanje	Bralno razumevanje	Govorno sporočanje	Govorno spora-zumevanje	
ANGLEŠČINA	B2	B2	B2	B2	B1
HRVAŠČINA	C2	C2	C2	C2	C1
SRBŠČINA	C2	C2	C2	C2	C1

Stopnje: A1 in A2: osnovni uporabnik B1 in B2: samostojni uporabnik C1 in C2: usposobljeni uporabnik

DIGITALNE SPRETNOSTI IN ZNANJA

MS Office (Word PowerPoint Excel) : Windows Uporaba računalnika in upravljanje datotek

DODATNE INFORMACIJE

ORGANIZACIJSKE SPRETNOSTI

Organizacijska znanja in kompetence Vodenje, planiranje, organiziranje in koordiniranje dela posameznih področij. Spremljanje izvajanja nalog in ocenjevanje uspešnosti skupin in posameznikov. Usmrejanje dela posameznih poslovnih področij v skladu z začrtanimi strategijami. Nadziranje in kontrola delovnih procesov ter predlaganje sprememb in izboljšav. Predstavljanje in zastopanje podjetja in vzdrževanje strikov s strokovnimi institucijami. Vodenje projektov in sodelovanje v projektnih skupinah. Dela in naloge s posebnimi pooblastili in odgovornostmi. Razmejevanje in razporejanje strokovnih nalog družbe. Skrb za kadrovski potencial in razvoj resursov za zagotavljanje učinkovitega dela. Priprava poročil, analiz in druge dokumentacije. Priprava gradiva za seje organov družbe. Dajanje pisnih in ustnih mnenj z delovnega področja.

ŽIVLJENJEPIS

Ivana Vrviščar

Naslov:

Telefon:

Rojstni datum:

Državljanstvo:

Email:

LinkedIn:

KLJUČNA STROKOVNA PODROČJA in KARIERNI DOSEŽKI

- več kot 25 let izkušenj v korporativnih in mednarodnih okoljih, različnih industrij, na področju prodaje, razvoja in učinkovitosti poslovanja, nabave, distribucije in logistike, s povdarkom na vodenju in razvoju ljudi, upravljanju s spremembami ter optimizaciji in izboljšavah poslovnih procesov
- učinkovito izvedena integracija in reorganizacija prodaje, optimizacija in nadgradnja procesov, združevanje dveh kultur, s pomočjo transformacijskega vodenja in razvoja ljudi, ob uspešni združitvi dveh zavarovalniških hiš v Sloveniji
- prenova prodajno-distribucijskega podjetja, z namenom doseganja maksimalnih prodajnih rezultatov, optimizacija in učinkovitost logističnih procesov, prepozicioniranje blagovne znamke ob bolj učinkovitem in povečanem poslovanju ter optimizaciji stroškov poslovanja, z jasno usmeritvijo v stranke in ključne deležnike
- učinkovit način vodenja, ki jasno sledi strateškim ciljem podjetja in prioritetam razvoja ter motivira zaposlene, da sledijo in so zavzeti in zadoovljni
- profil transformacijskega vodja in kriznega managerja, ki prevzema vodstveno funkcijo v podjetju, v trenutku, ko je podjetje v fazi velikih sprememb in se odzva na izjernno zahtevne tržne razmere, kjer je povdarek na uvajanju in upravljanju s spremembami
- obvladovanje in upravljanje vseh vrst poslovnih tveganj (strateških, operativnih, finančnih, kadrovskih) ter dobro komuniciranje z raznolikimi deležniki, notranje in zunanje javnosti
- redna predavateljica na strokovnih slovenskih in regijskih konferencah, internih mednarodnih dogodkih, članica organizacijskih odborov in žirantka konferenc in Izobraževalnih dogodkov na področju prodaje, marketinga in vodenja

OSEBNOSTNE LASTNOSTI IN KOMPETENCE

- podjetniška miselnost, usmerjena v učinkovitost in strateške prioritete poslovanja
- empatična vodja, ki zasleduje cilje in hkrati učinkovitost procesov in zavzetost tima
- napredno razmišljanje, močne organizacijske sposobnosti in usmerjenost v iskanje rešitev
- visoka raven energije, fleksibilnosti in samozaupanje
- izražene pogajalske spretnosti in večine vplivanja
- sposobnost sodelovalnega vodenja in usmerjanja
- večine optimizacije procesov ter določanja prioritet
- sistematičnost, odločnost, strateška miselnost in ciljna naravnost
- sposobnost dobre medosebne komunikacije in učinkovitega timskega dela
- vzpostavljanje pozitivnih in sodelovalnih odnosov s sodelavci in zunanjimi deležniki
- izražene večine vodenje projektov s sposobnostjo nadzora več projektov
- večine mentoriranja in vodenja sodelavcev
- visoka raven osebne integritete, odgovornosti in vztrajnosti
- delo z multifunkcionalnimi in mednarodnimi timi na vseh poslovnih področjih z namenom doseganja učinkovitega sodelovanja za potrebe oskrbovalnih verig
- usmerjenost k strankam – sposobnost skrbeti za potrebe strank ob upoštevanju internih politik podjetja in timskih ciljev

KARIERNI PREGLED:

GENERALI ZAVAROVALNICA D.D.

november 2016 – danes

Direktorica prodaje za redno prodajno mrežo

januar 2020 – danes

- vodenje in upravljanje skupine 1.000 zaposlenih in zunanjih zastopnikov, z aktivno vključenostjo v procese pred združitvijo (dve leti), ter postavljanje nove organizacije, zagotavljanje sinergijskih učinkov, optimizacije poslovanja ter uvajanja in upravljanja vseh sprememb in aktivnosti po združitvi z zavarovalnico Adriatic Slovenica
- oblikovanje in implementacija nove strukture prodajne organizacije po združitvi in uvedba novega plačnega modela, ki temelji na sinergijah pozitivne integracije (optimizacija stroškov, vodenje in usmerjanje ljudi, izboljšave poslovnih procesov) in prenovljeni sistematizacija delovnih mest, vpeljavi novega modela delovne uspešnosti in sistema ciljnega vodenja
- razvoj in izvedba prodajnih planov in aktivnosti za razširitev baze strank ter doseganje dobičkonošne rasti in nefinancijskih kazalnikov uspešnosti
- aktivno sodelovanje pri implementaciji NPS metode za spremeljanje zadovoljstva strank ter globalni prispevek k inovativni uporabi tega modela
- vodenje in nadzor poslovanja 55 podružnic, usmerjeno k izboljšanju prodajne učinkovitosti
- identifikacija in obvladovanje poslovnih tveganj
- izboljšave v poslovnih procesih in uvajanje sprememb, z učinkovito optimizacijo prodajnega oddelka in vpeljavo transformacije delovnih mest, kjer je vzpostavljen ustrezni nabor meritov in kazalnikov, ter njihovo redno spremeljanje in izboljševanje
- trajnostna uvedba novih politik poslovanj in uporabe digitalnih orodij za prodajnike in stranke
- učinkovita pogajanja s ključnimi dobavitelji in vzdrževanje optimalne uporabe virov, vključno z metodami, procesi, strukturo, opremo in kadri
- vodenje, usmerjanje in podpora sodelavce in timu vodilj pri razvoju veščin in doseganju zastavljenih ciljev
- spodbujanja lokalnega in globalnega sodelovanja med timi različnih oddelkov, sektorjev, znotraj matrične strukture

Direktorica prodaje

november 2016 - december 2019

- vodenje skupine 150 zaposlenih in 100 ekskluzivnih zastopnikov
- upravljanje splošne operativne, prodajne, kadrovske in finančne uspešnosti ter dejavnosti oddelka prodaje
- izvedena reorganizacija celotne prodaje, prenova sistemov nagrajevanj ter poenostavljevanje in optimizacija procesov (na nivoju celotnega podjetja)
- fokus na oblikovanje, razvoj in izvedbo prodajne strategije ter doseganje ciljev oddelka in ciljev podjetja
- skladno s strategijo podjetja, načrtovanje in izvedba procesov ter organizacijske strukture, ki podpira učinkovito doseganje poslanstva in ciljev prodaje
- izboljšave učinkovitosti prodajnih aktivnosti, poslovnih procesov in pobud za povečanje zadovoljstva strank ter spodbujanje doseganja splošnih prodajnih, profitnih in poslovnih ciljev
- aktivna članica v svetovnih projektilih, vključujuč 50 mednarodnih strokovnjakov

KRAŠCOMMERCE D.O.O. LJUBLJANA

december 2008 - oktober 2016

Generalna direktorica

- vodenje in odgovornost za celotno poslovanje, s hkratnim vodenjem različnih oddelkov v enem od vodilnih podjetij na področju proizvodov široke potrošnje v Sloveniji
- odgovornost za doseganje vseh ciljev, povezanih z uspešnostjo, ter povečanje učinkovitosti in produktivnosti, kakor tudi zadovoljstva potrošnikov
- doseganje rasti prihodkov podjetja, ob nespremenjenem budgetu, sedem zaporednih let, ter nadpovprečna rast tržnega deleža ob padanju celotnega trga, ki ni rezultiralo le v doseganju zastavljenih ciljev, ampak tudi v izboljšani ravni zadovoljstva strank in kupcev in zmanjšanju stroškov, ob znižanju stroška na zaposlenega

- organizacija, postavljanje strategije, kreiranje in nadzor celotnega upravljanja dobavne verige in oskrbovalnih verig, vključno s celovitim procesom skladljenja in logistike
- definirvanje nabavnih in logističnih procesov z namenom optimizacije stroškov in dela
- priprava planov nabave in logistike ter izvedba analiz in drugih dogovorjenih poročil
- obvladovanje tveganj na področju nabave in oskrbnih verig
- načrtovanje, organiziranje in vodenje internih logističnih procesov ter dela v skladlju in odgovornost za urejenost nabavne in logistične dokumentacije
- priprava in vodenje razpisov za iskanje novih nabavnih virov
- priprava in vodenje pogajanj s strateškimi dobavitelji, priprava pogodb, spremištanje izvajanja dogovorjenih pogojev poslovanja
- vodenje letnih in rednih pogajanj s ključnimi strankami in kupci
- razvoj odnosov s ključnimi poslovnimi partnerji ter upravljanje celotnega cikla naročil ter povezovanje s proizvajalci, trgovci na drobno in veliko ter dobavitelji
- organiziranje in spremištanje dobave in distribucije blaga
- vodenje, mentorstvo in razvoj sodelavcev.

PODRAVKA d.o.o. LJUBLJANA

december 2004 - november 2008

Vodja prodaje

- načrtovanje, organiziranje, upravljanje in nadzor vseh dejavnosti znotraj oddelka prodaje
- aktivna komunikacija s poslovnimi partnerji (sporazumi, pogodbe...)
- postavljanje letnih planov in načrtov dobičkonosnosti z izvedbo marketinških strategij
- analiza trendov in rezultatov, ki so bili osnova za oblikovanje prodajnih ciljev z napovedjo in razvojem letnih prodajnih kvot za različne kanale
- projekcija pričakovanega obsega prodaje in dobička za obstoječe in nove izdelke, z natančnim akcijskim načrtom prodajnih aktivnosti.

INTEREUROPA d.d., LJUBLJANA Filiala UPS

november 2002 - april 2004

Prodajni strokovnjak – Projektni vodja za izboljšave procesov in storitev

- Izboljševanje storitev in procesa – implementacija in izvajanje standardov s strani principala in izboljševanje izkušnje strank ter optimizacija procesov pri dostavah in servisu pošiljk
- podpora prodaji in marketingu, ob nadzoru in vodenju aktivnosti prodajnega tima
- koordinacija storitev ponudnikov in izboljševanje storitev za stranke
- stalna komunikacija s principali v Veliki Britaniji, analiza trga in konkurenčnosti, ter pomoč pri pripravi prodajnih načrtov in poročil

INTEREUROPA SAJAM d.o.o. Zagreb

december 2000 - june 2002

Skrbnik ključnih strank

- pomočnica generalnega direktorja pri načrtovanju, organizaciji in vodenju trženskih in prodajnih aktivnosti
- član tima za optimizacijo procesov in izboljševanje servisa
- postavitev modela upravljanja s kupci, sistema spremištanja prodaje ter načina dela in organizacije prodajnega tima
- vodenje ključnih kupcev ter razvoj in implementacija trženskih aktivnosti s poslovnimi strankami (B2B), iskanje novih strank, vodenje sestankov s potencialnimi strankami
- komunikacije s principali
- spremištanje in analiza konkurenčnosti, ter obravnavava ponudb in pogodb

ZAMA d.o.o. Zagreb

april 1999 - november 2000

Vodja marketinga in asistentka direktorju podjetja

- študentsko delo - organizacija marketinških aktivnosti, na podlagi raziskave trga, planiranje investicij, upravljanje sponzorstev, odnosov z javnostmi in procesa nabave; upravljanje sodelovanja s strankami, kupci in dobavitelji ter upravljanje vseh pogodb podjetja in zaposlovanje.

CROATIADRVO D.O.O., KRIŽ**junij 1992 – marec 1999****Komercialist / računovodja**

- vodenje računovodstva, nabave in plačnega prometa; skrba za osebne evidence zaposlenih v podjetju, priprava letni poročil, razpisov in sodelovanje z dobavitelji in kupci

IZOBRAZBA:**Univerzitetna diplomirana ekonomistka, Ekonomski Fakulteta v Zagrebu
oktober 1999**

- smer: domača in mednarodna trgovina

**Srednja šola za matematiko in informatiko, Ivanić Grad
julij 1992**

- smer: matematika, informatika, angleščina

ZNANJE JEZIKOV:

- Hrvatsčina - materni jezik
- Slovenščina - tekoče
- Angleščina - tekoče
- Španščina - pogovorno
- Italijanščina - osnovno

OSTALA INTERESNA PODROČJA IN DEJAVNOSTI:**KONFERENCE – POVABLJENA GOSTJA, ŽIRANTKA IN PREDAVATELJICA:**

- Slovenska prodajna konferenca Finance; predavateljica
- Star-up konferenca PODIM; predavateljica
- Marketinška konferenca DIGGIT in SEMPL; gostja predavateljica
- Akademija »Vzajemna« in Prodajna konferenca podjetja Fractal d.d. – Kako opolnomočiti ljudi, zgraditi močan tim in vpeljati prodajni način razmišljanja v celotni organizaciji; gostja predavateljica
- Prodajna konferenca »Sales summit«; predavateljica in članica organizacijskega odbora
- »Outstanding« - nagrada za zunanje oglaševanje; žirantka oglaševalske nagrade
- Društvo marketing Slovenije; predavateljica
- DMS »Marketinška odličnost«; žirantka marketinške nagrade
- Številna predavanja, edukacije ter udeležbe na okroglih mizah v Skupini Generali – doma in v tujini

PROFESSIONALNI TRENINGI IN IZOBRAŽEVANJA:

- »International Exponential Journey: Leaders of Today and Tomorrow«, Generali akademija vodenja; Singularity University, USA
- "Get the right Inspiration", akademija vodstvenih veščin, CEE Leadership Program; IEDC, Bled
- »Leading the Lifetime Partner Transformation Programme«, London Business School, London
- Veščine coachinga za vodje; Glotta Nova, Ljubljana
- "Net Promoter Score (NPS)" Programme, metoda merjenja zadovoljstva in lojalnosti strank; Velika Britanija, The Why Moment
- »Mergers and Acquisitions (M&A); Generali akademija veščin združitev in prevzemov podjetij
- S.P.I.N., akademija prodajnih veščin, Zagreb
- Mercuri International; Strateške management kompetence in kompetence vodenja ključnih strank, Ljubljana
- Trening na področju medijs; Leon Magdalenc, Ljubljana
- Udeležba na usposabljanju po Programu strokovnega usposabljanja kandidatov za detektive; CPU Ljubljana dec 2021 (80 ur izobraževanja na področju detektivske dejavnosti in upravljenja, pravnega reda in pravosodnega sistema, ZKP, KZ-1, ZUP, ZP-1, ZDR-1 s povdankom na disciplinski prekrški, osnove javne uprave, kriminalistične metode in taktike, komunikacijske veščine...)



europass



Slavko Ovčina

Datum rojstva:

Državljanstvo

Spol:

Telefonska številka:

E-naslov:

Naslov:

DELOVNE IZKUŠNJE

24 AVG. 2017 – TRENUTNO Brnik - Aerodrom, Slovenija

DIREKTOR IT IN PROCESOV, CIO ISKRA MEHANIZMI D.O.O.

Panoge:

- Avtomobilska industrija (APQP, IATF, VDA)
- Medicinski pripomočki (FDA, MDR, ISO13485)
- Proizvodnja
- Logistika
- Pametni domovi

Odgovornosti:

- Viri (Kadri In Oprema)
- Strategija
- Načrtovanje
- Prenova poslovnih procesov (prodaja, nabava, proizvodnja, kakovost, logistika, kadri)
- Pogajanje
- Izvedba
- Razvoj poslovanja
- Digitalna transformacija
- Informacijska varnost
- Razvoj programske opreme
- Vodenje projektov

Naslov Lipnica, Slovenija

1 OKT. 2017 – APR. 2019

ČLAN NADZORNEGA SVETA (TEHNIČNA KOMISIJA) TELEKOM D.D.

Naslov Ljubljana, Slovenija

1 FEB. 2017 – 23 AVG. 2017

DIREKTOR IT, CIO SAVATECH D.O.O. (PART OF TRELLEBORG GROUP)

Panoge:

- Avtomobilska industrija
- Gumarska industrija
- Proizvodnja
- Logistika

Odgovornosti:

- Viri (Kadri In Oprema)
- Strategija
- Načrtovanje
- Pogajanje
- Izvedba
- Digitalna transformacija
- Informacijska varnost

- Vodenje projektov
- Naslov Kranj, Slovenija

1 MAJ 2014 - 31 JAN. 2017

ZIT - ČLAN UPRAVNEGA ODBORA GOSPODARSKA ZBORNICA SLOVENIJE

Naslov Ljubljana, Slovenija

1 JAN. 2012 - 31 JAN. 2017

VODJA POSLOVNE ENOTE POSLOVNO APLIKATIVNO SVETOVANJE S&T SLOVENIJA D.D.

Odgovornosti:

- Načrtovanje, organizacija in vodenje
- Vlri (notranji/zunanji, zaposleni in infrastruktura)
- Digitalna transformacija
- Razvoj portfelja
- Vodenje projektov
- Izvedba

Oddelek za poslovne aplikacije - ekipe:

- SAP
- Infor (Baan) (2012)
- Microsoft Dynamics AX (2012-2013)

Panoge:

- Avtomobilska industrija
- Finančni sektor
- Prehrabrena industrija
- Energetika
- Logistika
- Telekomunikacije
- Proizvodnja (na zalogo, po naročilu,...)

Naslov Ljubljana, Slovenija

2 FEB. 2007 - 31 DEC. 2011

SAP FI, HRM SVETOVALEC S&T SLOVENIJA D.D.

- Poslovno svetovanje in implementacija ERP rešitev - procesi: HR, Finance in Računovodstvo, Kontroling
- Razvoj programske opreme ABAP (Netweaver)
- Arhitektura programskih rešitev
- Vodenje projektov
- Infrastruktura za okolje SAP (AIX/DB2, HP-UX/Oracle, Windows/MS SQL) - osnovna administracija

Naslov Ljubljana, Slovenija

3 APR. 2005 - 1 FEB. 2007

FI SVETOVALEC - BANČNIŠTVO S&T SLOVENIJA D.D.

- Zahteve uporabnikov, razvoj programske opreme
- Razvoj procedur PL/SQL in administracija baz podatkov (DB2, Informix, MS SQL)
- Arhitektura SW aplikacije
- Vodenje projektov

Naslov Ljubljana, Slovenija

2 OKT. 2000 - 15 OKT. 2001

POMOČNIK VODJE POSLOVALNICE GORENJSKA BANKA D.D.

Naslov Kranj, Slovenija

1 JUN. 1999 - 1 OKT. 2000

BANČNI SVETOVALEC GORENJSKA BANKA D.D.

Naslov Kranj, Slovenija

IZOBRAŽEVANJE IN USPOSABLJANJE

1 OKT. 2001 - SEP. 2005 Kranj, Slovenija

DIPLOMIRANI INFORMATIK - MANAGER / BACHELOR OF SCIENCE (B.SC.) - INFORMATION SCIENCES Fakulteta za organizacijske vede Kranj

Visokošolski strokovni program

Nastov Kranj, Slovenija : Področje študija Informacijske in komunikacijske tehnologije (IKT), drugo

Raven EOK Raven 6 EOK

1 OKT. 2017 - TRENUTNO Kranj, Slovenija

MAGISTER ORGANIZATOR INFORMATIK Fakulteta za organizacijske vede Kranj

In progress...

Nastov Kranj, Slovenija : Raven EOK Raven 7 EOK

JEZIKOVNO ZNANJE

Materni jezik/-i: **SLOVENŠČINA**

Drugi jeziki:

	RAZUMEVANJE		GOVORENJE		PISANJE
	Slušno razumevanje	Bralno razumevanje	Govorno sporočanje	Govorno spora-zumevanje	
ANGLEŠČINA	C2	C2	C2	C2	C2
NEMŠČINA	A2	A2	A2	A2	A2
HRVAŠČINA	C2	C2	C2	C2	C2
SRBŠČINA	C2	C2	C2	C2	C2

Stopnje: A1 In A2: osnovni uporabnik B1 in B2: samostojni uporabnik C1 in C2: usposobljeni uporabnik

DIGITALNE SPRETNOSTI IN ZNANJA

Microsoft Office, Microsoft Word, Microsoft Excel, Outlook, Facebook, Google : SAP - SAP ERP : Lotus Notus : Microsoft office Office 365 : Active Directory, : Operating Systems (Windows, Linux) : IT Troubleshooting : LAN network configuration : Networking (TCP/IP, LAN/WLAN, Wi-Fi, VPN, DHCP, port forwarding, switching, routing) : IT & Networking : Firewall and networks segments protection : Network technology : Computing security : Computer Troubleshooting and Repair : UI5 : Microsoft dotNET Programming (CSharp) : MES (Manufacturing Execution System) : SCM : HRM : Quality Control : Business Development & Business Strategies : Devops : CNS systems : Internet of Things (IoT) Knowledge : AI/ML

DODATNE INFORMACIJE

ORGANIZACIJSKE SPRETNOSTI

Organisational skills

- vodstve sposobnosti pridobil in razvil najprej med igranjem profesionalne košarke
- v času poslovne kariere sem zaradi priznanih vodstvenih sposobnosti hitro dobil vodstvene vloge – večino svoje kariere sem bil v tej vlogi
- zadnjih 10-12 let vodim ekipe 7-25 ljudi s polnim delovnim časom in do 100+ na različnih projektih

KOMUNIKACIJSKE IN MEDOSEBNE VEŠČINE

Communication and interpersonal skills Zelo dobre komunikacijske sposobnosti, ki so tudi posledica (po vrstnem redu):

- ekipni športnik (košarka)

- vsa strokovna delovna mesta so zahtevala odlične komunikacijske sposobnosti (svetovalec, vodja projekta, vodja tima, direktor, član nadzornega sveta, član upravnega odbora...)
- različna usposabljanja med poklicno kariero

JOB-RELATED SKILLS

Job-related skills

- odlično poznavanje poslovnih procesov (različne panoge)
 - Večino svoje poslovne kariere deloval kot svetovalec za implementacijo in optimizacijo različnih procesov (proizvodnja, logistika, finance, kadri)
 - Najbolj izpostavljene industrije: energetika, prehrambena, avtomobilска, logistika, finančna, medicinski pripomočki
- zelo široko poznavanje različnih IKT sistemov in tehnologij (ERP, CRM, PLM, BPM, SRM, DMS, strežniki, omrežja itd.)
- dobro razumevanje in izkušnje z razvojem SW na različnih platformah (Agilne metode)
- odlično razumevanje in vpogled v licenčne politike in cene za različne ponudnike SW (Microsoft, SAP, Infor, Oracle, Cisco, IBM)
- zelo široko poznavanje različnih infrastrukturnih rešitev in integracije z aplikativnimi rešitvami in arhitekturo
- zelo veliko izkušenj z okoljern Microsoft O365 - implementacija
- ITIL, ISO27001, ISO13485, FDA, TISAX
- izkušen mentor s certifikatom