

II KATEGORIJA: Mladi menadžer godine (do 35 godina)

Mladi menadžeri do 35 godina koji su prepoznati unutar i van svoje kompanije kao osobe od integriteta i ugleda i koji su u 2018. godini ostvarili posebne poslovne rezultate.

Kriterijumi za izbor:

1. Inicijativa i inovativnost
2. Ekonomski rezultati
3. Društvena odgovornost
4. Razvoj članova tima
5. Poslovni poduhvat godine

Obrazloženje nominacije mora da sadrži odgovore koji ilustruju da je kandidat prepoznat kao osoba koja:

1. Kontinuirano traži, podstiče, razvija i primenjuje nove ideje i inovacije u poslovanju; Pokazuje inicijativu, smelost i preduzimljivost u radnom okruženju; podstiče kreativnost kod sebe i kod drugih;
2. Prepoznaje poslovne mogućnosti i uspešno sprovodi strategiju kompanije; vešto kombinuje sva svoja znanja i iskustva u cilju ostvarivanja strategije kompanije i ostvarivanju rezultata;
 - a. **Ukoliko se radio o osobi na čelu kompanije, ilustrovati pomak u poslovnom rezultatu (u prometu, broju zaposlenih, prihodu, profitu, tržišnom prisustvu)**
3. Svojim primerom vodi i motiviše zaposlene ka ispunjavanju organizacione vizije, misije i ciljeva; kontinuirano radi na ličnom razvoju i podstiče razvoj drugih; olakšava saradnju i timski rad;
 - a. **Ukoliko postoji, ilustrovati primerom ličnog doprinosa razvoju zaposlenih**
4. Pored ostvarenja ekonomskih rezultata vodi računa i o širim društvenim ciljevima;
 - a. **Ukoliko postoji, ilustrovati primerom ličnog doprinosa**
5. Opisati poslovni poduhvat godine.

Nominacije:

- 1. Branislav Lončar, CFO, Southeast Europe, Publicis One**
- 2. Ivan Đolić, Direktor prodaje, Adacta**
- 3. Miloš Grujić, Director of Sales, Courtyard by Marriott**
- 4. Uroš Đorđević, CEO, Agrounik**
- 5. Vukašin Aleksić, Solution Sales Professional for CEE Region, Microsoft**

1. Branislav Lončar, CFO, Southeast Europe, Publicis One

Poslovni i lični uspesi u 2018 godini:

- Publicis Group je odlučio da mu poveri ulogu CFO za South-East Europe. Upravlja finansijama ukupno 21. kompanije u 13 zemalja, ujedno najmladji je regionalni CFO u korporaciji koja zapošljava preko 80.000 ljudi u više od 100 zemalja sveta, Publicis je treća svetska komunikaciona korporacija.
- Završio je EDP prestižni program u Parizu koji je namenjen najtalentovanijim zaposlenima na visokim funkcijama u okviru Publicis grupe, pojedinačno kao CFO i ekipno prvo mesto.
- U ovoj godini ostvaren je rast poslovnih prihoda South-East Europe regiona za 28%, konverzija new business-a je porasla sa 34% uspešnosti na 61%. Profitna stopa regiona je povećana za 3% a broj zaposlenih je porastao za 9%.
- Završio MBA studije na Cumbria Univerzitetu u Londonu.
- Inicijator je inovativnog pristupa budžetiranja "Beyond Budgeting" autora Bjarte-a Bogsnesa u odnosu na tradicionalni pristup budžetiranja.
- Inicirao je inovativni model organizacije rada i procesa čiji je cilj smanjenje overhead troškova kompanije, ubrzanje procesa rada uz kvalitetniji servis ka klijentima te smanjenje troškova ka klijentima. Model je zasnovan na primeni blockchain tehnologije.
- Predavanja u okviru kompanije u kojoj posluje kao i u okviru obrazovanih institucija i udruženja čiji je član.

2. Ivan Đolić, direktor prodaje, Adacta

Kao direktor prodaje, Ivan Đolić je vodio tim koji je uvećao prihode Adacte Beograd sa 3.2 miliona evra u 2017. godini na preko 4 miliona evra, koliko se očekuje u 2018. godini. Uspesi u prodaji, učinili su da Adacta Holding 2016. postavi Ivana Đolića za prokuristu društva sa istim pravima zastupanja kao generalni direktor.

Početak 2018. godine, Ivan Đolić dobija mandat da upravlja i većim delom operative, čime se ostvaruje napredak i u profitnoj marži, gde sa profitne marže ispod 10% u 2017., Adacta dolazi na očekivanu neto profitnu maržu od oko 20%, što je u izuzetan rezultat u kompetitivnoj situaciji u Srbiji. Najveći udeo u tom rastu čini to, što je Ivan Đolić odlučio da bi beogradski ogranak kompanije Adacta trebalo da iskoristi i svojevrsni „dijamant“ srpskog tržišta, a to su izuzetno vredni i pametni ljudi i da te ljude ponudi ostalim softverskim integratorima u svetu. Na taj način, Adacta danas 20% svog prihoda ostvaruje upravo radom Adactinih ljudi na projektima u Irskoj, Velikoj Britaniji, Nemačkoj, Rusiji i ostalim zemljama Evrope. Tokom 2019. plan je izlazak na tržišta

Bliskog Istoka. Povećanje profitne marže ostvareno je i procesom uvođenja Scrum agilne metodologije u najveći business line Adacte-u u Beogradu. Ovaj proces je, uz pomoć spoljnog saradnika – eksperta u ovoj oblasti, vodio Ivan Đolić.

Prateći svetske trendove, Adacta 2018. uvodi u svoj portfolio još jedan komplementaran proizvod - HR softverska rešenja.

3. Miloš Grujić, Director of Sales, Courtyard by Marriott

Na njegovu inicijativu i ličnim pristupom veruje da su se međueljenski odnosi i komunikacija popravili, a svakako znači i povratna informacija nadređenih o pomaku i o vidno drugačijem pristupu poslu, kolegama i klijentima. Glavni parametar kojim Marriott meri uspeh hotela, pored finansijskih je index udela u tržištu. U našem slučaju taj index je dvostruko veći od ciljanog.

Puno pažnje posvećuje vraćanju zajednici i humanitarnim akcijama, tako da podržava uključivanje mladih bez roditeljskog staranja kroz prakse u hotelu, godišnju saradnju sa SOS dečijim selom, raznim centrima za nezbrinutu decu, pomoći lokalnim obdaništima, domovima zdravlja, održavanje parkova i mnoge druge akcije. Dosta ulaže u obuke zaposlenih, treninge u inostranstvu i daje vetar u leđa članovima tima. Troje kolega je već dobilo transfere u Evropu, tako da je izvestan napredak u okviru kompanije. Sales tim je u 2018. izabran u okviru Marriott hotela, kojih ima preko 500 u Evropi i preko 7000 u svetu, kao najbolji evropski sales tim i najbolji sales tim globalno.

4. Uroš Đorđević, CEO, Agrounik

Uroš je druga generacija u porodičnoj firmi i trenutno se usavršava na EMBA Cotrugli Business School. Intenzivno uči ruski jezik i radi na razvoju ruskog tržišta, obzirom da je Agrounik uspešno registrovao svoj brend Slavol u Ruskoj Federaciji. Agrouniku je odobreno finansiranje projekta od strane Svetske banke za razvoj proizvoda za biološku proredu jabuke u konkurenciji od još 74 projekta. Intenzivno radi na internacionalizaciji kompanije. Realizovana je investicija u dve nove linije sa ciljem povećanja kapaciteta pakovanja i implementiran je ISO9001. Takođe, iskustvo u implementaciji CRM sistema u terenskoj prodaji je preneo u sopstveno softversko rešenje koje trenutno implementira u kompaniji. Uroš je diverzifikavao proizvodni portfolio pored agrara, u domenu prečišćavanja otpadnih voda. Lansirao je novo granulirano organsko đubrivo Unimax koje ima ulogu aktivacije NPK đubriva u zemljištu i inovacija je u polju đubriva. Intenzivno radi na profesionalizaciji menadžmenta i razvoju kadrova. Sa tim ciljem organizuje niz obuka u saradnji sa raznim obrazovnim institucijama. Ove godine je organizovao i skupljanje odeće i obuće u okviru kompanije i posetu svratištu za odrasle, dok svake godine pomaže udruženja za brigu o bolesnoj deci.

5. Vukašin Aleksić, Solution Sales Professional for CEE Region, Microsoft EMEA HQ

Radom u Microsoft HQ u Irskoj, kroz svoj rad, koordinaciju više timova, i direktno vođenje najvećih projekata, Vukašin osnažuje velike kompanije u osam zemalja CEE da ostvare svoju misiju, unaprede poslovanje, osiguraju bezbednost podataka i pospeše kolaboraciju svojih timova i zaposlenih. On vodi ove kompleksne sistemime na putu kroz Digitalnu transformaciju.

Kao menti Borka Kovačevića i Dragoljuba Damljanovića, stečena iskustva je ulogom mentora prenosio KAM-ovima u kompaniji Telenor i članovima Alumni udruženja „FON Business Club“ čiji je suosnivač i član borda. Deo je mentorskih krugova u kompaniji Microsoft i redovni učesnik Hackaton-a sa ciljem da se kreativne ideje za unapređenje zajednice sprovedu u delo.

Pored volonterskih angažmana u centrima za pomoć porodicama bez doma i domovima za nezbrinutu decu, Vukašin je bio i organizator brojnih seminara, takmičenja i edukativnih programa. Na taj način on radi na tome da doprinese zajednici i sopstvenim primerima utiče na okruženje.