

SAM Godišnja nagrada 2022

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 2022. godini ostvarili posebne poslovne rezultate.

Kriterijumi za izbor:

1. Inicijativa i inovativnost
2. Ekonomski rezultati (finansijski rezultati i tržišna pozicija), posebno u kontekstu specifičnih okolnosti za sektor iz kog dolazi
3. Društvena odgovornost
4. Razvoj i vođenje tima, motivacija tima
5. Poslovni poduhvat godine

Potrebno je da obrazloženje nominacije 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 (ukoliko se radi o osobi na čelu kompanije, ilustrovati pomak u poslovnom rezultatu u prometu, broju zaposlenih, prihodu, profitu, tržišnom prisustvu..).
3. Pored ostvarenja ekonomskih rezultata vodi računa i o širim društvenim ciljevima (ukoliko postoji, ilustrovati primerom ličnog doprinosa);
4. 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 (ukoliko postoji, ilustrovati primerom ličnog doprinosa razvoju zaposlenih);
5. Opisati poslovni poduhvat godine, ukoliko ga je bilo

Nominacije:

- 1. Milan Matić, CEO, Delta Transportni Sistem (DTS)**
- 2. Milica Milanović, Corporate Affairs Manager, Nestlé Adriatic S**
- 3. Nikola Lazarević, Managing Director, Würth Macedonia**

Obrazloženja nominacija:

2. Milan Matić, CEO, Delta Transportni Sistem (DTS)

Milan Matić je CEO Delta Transportnog Sistema (DTS), članice Delta Holdinga, koja ima više od 450 zaposlenih i posluje na tržištima Srbije, Crne Gore, BiH i Slovenije. Na ovoj poziciji nalazi se od početka 2021, a tekuća godina biće izuzetno uspešna za kompaniju koju vodi i to upravo zahvaljujući Milanu. Procena je da će ostvareni prihod biti oko 40% veći u odnosu na 2021. (72 mil. EUR), a EBITDA za 25% 3 mil EUR).

Ovakav rezultat ostvaren je kontinuiranim inovacijama, dobrim menadžerskim procenama i razvojem tima.

Najznačajniji poslovni poduhvat predstavlja regionalno širenje kompanije. U oktobru 2021. otvorena je DTS Slovenija, koja već u prvoj godini rada ostvaruje oko 3 mil EUR prihoda. Do kraja ove godine u planu je da počne da radi i DTS Hrvatska.

Najveći fokus kao lider, Milan Matić usmerava na razvoj ljudi, pojedinaca i timova sa kojima radi. U radu sa ljudima Milan podržava i lični razvoj svakog člana svog tima, spreman je da sasluša svaku ideju i da pravovremeni fidbek.

Širi opis:

Milan Matić je CEO Delta Transportnog Sistema (DTS), članice Delta Holdinga, koja ima više od 450 zaposlenih i posluje na tržištima Srbije, Crne Gore, BiH i Slovenije. Na ovoj poziciji nalazi se od početka 2021. a tekuća godina biće izuzetno uspešna za kompaniju koju vodi. Procena je da će ostvareni prihod biti oko 40% veći u odnosu na prethodnu godinu (72 mil. EUR), a EBITDA za 25% (3 mil. EUR).

Ovakav rezultat ostvaren je kontinuiranim inovacijama, dobrim menadžerskim procenama i razvojem tima.

U 2022. godini DTS je uveo Robotic Process Automation (RPA), implementirao BI izveštavanje, platformu za elektronsko odobravanje i verifikaciju ugovora i Paperless tehnologiju dostave. Zahvaljujući ovim inovacijama, ogromna većina poslovnih procesa u potpunosti je digitalizovana.

Unapređenju poslovanja doprinelo je i otvaranje novih špediterskih kancelarija (aerodromi Beograd i Niš, zatim Sremska Mitrovica i Kruševac), otvaranje sektora železničkog transporta, implementiranje CRM aplikacije. U toku su i radovi na proširenju skladišnih kapaciteta.

Najznačajniji poduhvat predstavlja regionalno širenje kompanije. U oktobru 2021. otvorena je DTS Slovenija, koja već u prvoj godini rada ostvaruje oko 3 mil EUR prihoda. Do kraja ove godine u planu je da počne da radi i DTS Hrvatska.

Najveći fokus kao lider Milan Matić usmerava na razvoj ljudi, pojedinaca i timova sa kojima radi. Dok u poslovnim transakcijama pokazuje racionalnu, algoritamsku preciznost, u radu sa ljudima Milan podržava lični razvoj svakog člana svog tima, spreman je da sasluša svaku ideju i da pravovremeni fidbek.

Uz realizaciju brojnih benefita za zaposlene, u ovoj godini izdvaja se originalni projekat „DTS 22 za DTS 2022“. Reč je o programu koji prepoznaje dvadeset dvoje mladih kolega sa značajnim talentom i njih priprema za nove poslovne izazove i preuzimanje dodatnih odgovornosti u narednoj godini.

Od tima koji predvodi Milan kao lider traži i najvišu odgovornost prema društvenoj zajednici. U 2021. godini DTS je postao prvi logistički provajder u Srbiji koji u floti ima električna dostavna vozila; punjači za električna vozila instalirani su u logističkom centru DTS-a u Staroj Pazovi i njih mogu da koriste svi posetioци ovog objekta. Deo ove poslovne filozofije je i učešće DTS-a u projektima UNICEF-a.

Kao deo Delta Holdinga, DTS aktivno realizuje kompanijsku misiju podele znanja sa društvenom zajednicom u kojoj posluje. U ovoj godini uspostavljena je saradnja sa Saobraćajnim fakultetom u Beogradu, gde se DTS pojavljuje kao partner i podrška. Kompanija je aktivna i u dualnom obrazovanju, zaposleni DTS-a su predavači i mentori mladima iz Srednje saobraćajne škole u Zemunu. Na ovaj način kompanija nesebično deli svoje znanje u oblastima u kojima ima visoku ekspertizu, ali takođe vodi računa o obnovi svoje kadrovske baze u budućnosti.

Kompaniji DTS nedavno je dodeljena nagrada Regional Smart Freight Forwarder za najinovativniju logističku kompaniju, koju dodeljuje WOF Expo 22.

3. Milica Milanović, Corporate Affairs Manager, Nestlé Adriatic S

Doprinos Milice Milanović u sprovođenju i vidljivosti društveno odgovornih aktivnosti kompanije Nestlé izuzetno je značajan ne samo iz ugla matične kompanije već i celokupne industrije gde je Nestlé lider u ovom domenu.

Snažno pokrivene teme kroz različite formate i tehnike su održivo poslovanje sa naglaskom na cirkularnu ekonomiju, donacije hrane ugroženim grupama (oko 100 miliona RSD u proizvodima u 2021/2022), podrška domaćim dobavljačima kroz regenerativnu poljoprivredu, renovacija proizvoda i pakovanja, širenje svesti o važnosti zdravog života i fizičke aktivnosti kod dece, zapošljavanje mladih, kao i učešće u radnim grupama za promenu sporne regulative u prehrambenoj industriji: PDV na donacije hrane, taksa na otpad bez obzira na eliminaciju otpada u proizvodnji, carine i slično.

Nestlé je dobitnik je više od 20 priznanja za značajnu pomoć zajednici u kojoj posluje - Forum za odgovorno poslovanje, PKS Đorđe Vajfert, Fondacija Divac, Diplomacy & Commerce, Šampion održivosti itd.

6. Nikola Lazarević, Managing Director, Würth Macedonia

Zahtevan i dosledan, veliki motivator sa jakim liderskim kapacitetima koji je uspeo da sa svega 32 godine postane Direktor prodaje u kompaniji Wurth Srbija koja je apsolutni tržišni lider u svojoj branši sa preko 50 mio EUR prometa i preko 300 zaposlenih i da bude istovremeno Generalni Direktor Wurth Makedonija, firme koja je uz njegovo vođenje i strategiju postala lider u prethodnih par godina. Firma je od 4 mio EUR i 34 zaposlenih iz 2018. uz Nikolu dosegla do 10 mio EUR i 80 zaposlenih u 2022. godini. Nikola je primer uspešnog preduzetnika sa sjajnom karijerom unutar jedne kompleksne i velike korporacije. Tokom karijere je postavio mnoštvo sistema, vodio ključne projekte i vodio mnoge od ključnih procesa u obe kompanije. Neguje i kulturu razvoja društvene zajednice kroz donacije školama, crkvama, porodicama kojima je pomoć neophodna. Razvio je mnogo ljudi koji su uspešni menadžeri u Wurth-u i van njega.

Nikola Lazarević je deo Wurth grupe tačno 10 godina tokom kojih je napredovao od biznis asistenta Generalnog direktora, menadžera u marketingu, menadžera u nabavci, menadžera veleprodajnih objekata, regionalnog menadžera prodaje, menadžera zaduženog za key account menadžere pa sve do direktora prodaje u okviru Wurth-a Srbije i puta od regionalnog menadžera prodaje, direktora divizije, direktora prodaje pa do generalnog direktora u Wurth-u Makedonija. U poslednjih 7 godina radi na dve pozicije paralelno i uspešno rešava različite kompleksnosti i pokazao se kao neko ko ima odlične veštine u upravljanju sobom, drugima, time-menadžmentom i pokazao sjajne liderske sposobnosti u razvoju mnogih zaposlenih u svojoj zoni odgovornosti.

Tokom karijere je postavio mnoštvo sistema i vodio mnoge od ključnih procesa u obe kompanije: postavljanje cenovne i marketing strategije u obe kompanije; kompletnu rekonstrukciju kompanije u Makedoniji; reformiranje prodajne strategije u Srbiji, vođa je projekta e-shop i e-procurement kanala prodaje; radio na unapređenju procesa u unutrašnjim departmanima nabavke, podrške, logističkog i magacinskog poslovanja koji su podrazumevali struktuiranje i automatizaciju rada uz povećanje produktivnosti svih zaposlenih.

Za svega nekoliko godina Nikola je stekao ogromno znanje i iskustvo - od internih procesa, preko prodaje do vođenja velikog broja ljudi (u svojoj karijeri vodio je preko 200 ljudi direktno) i odgovornosti za ispunjenje visoko postavljenih ciljeva i planova. Na svim pozicijama, pored izvanrednih rezultata, pokazao je i veliko komercijalno razumevanje posla, inicijativu da uvek ide korak dalje i da svojim timovima kroz lični primer bude odličan lider. On je primer da preduzetnik uz određenu slobodu koju je on zaslužio svojim rezultatima može da napravi odličnu karijeru i rezultate u jednoj multinacionalnoj kompaniji.

Wurth grupa na svetskom nivou ima preko 80.000 zaposlenih i 18 mlrd EUR prometa. Tokom svoje karijere je sarađivao sa ljudima različitih kultura, nacija, biznis „know-how“-a i istakao se kao lider u vođenju internacionalnih projekata.