

Curriculum vitae

KONTAKT

Ime: Marijana
Prezime: Miličević
Adresa: Pavla Lončara 18
10360 Sesvete, Hrvatska
Mobile: +385 99 704 63 31
e-mail: marijana.milicevic@posta.hr

OSOBNI PODACI

Mjesto rođenja: Zadar
Datum rođenja: 17.09.1973.

POSTIGNUĆA I PROJEKTI

- Široko znanje o managementu, prodaji i marketingu (retail i corporate)
- 17 godina iskustva na rukovodećim pozicijama – vodeći grupe od 15, 50 i 3000 zaposlenih
- Sudjelovanje u kreiranju strategije restrukturiranja Hrvatske pošte (reorganizacija, optimiranje veličine prodajne mreže, broja djelatnika i optimiranje troškova prodajne mreže)
- Širenje uslužnog i prodajnog asortimana maloprodajnih mreža, uvođenje prodaje bankarskih i osiguravateljskih usluga, novi vizualni identiteti prodajnih mjesta, novi poštanski formati prilagođeni za trgovačke centre)
- Razvoj usluga dostave paketa i širenje lanca logističkih usluga, međunarodni ugovori o suradnji u području brze dostave paketa sa zemljama u okruženju
- “Project management” iskustva u različitim tvrtkama (prelazak iz funkcionalne u divizijsku organizaciju, otvaranje novih multimedijalnih prodajnih formata, organiziranje rada u mobilnim poštanskim uredima, kreiranje i implementacija modela franšize, uvođenje sustava upravljanja kvalitetom)

Hrvatska pošta d.d., Zagreb, Hrvatska**VIII/2016 -***Pozicija: Izvršni direktor korporativnog marketinga i razvoja*

Odgovornosti: Odgovorna za kreiranje, razvoj i implementaciju marketinške strategije, upravljanje cjenovnom politikom i politikom asortimana svih proizvoda i usluga te planiranje i provođenje razvojnih aktivnosti kompanije u skladu s ciljevima organizacije. Pokretanje i upravljanje ključnim razvojnim projektima. Praćenje tržišta i konkurencije, upravljanje komunikacijskom strategijom, razvoj prema kupcima orijentirane organizacije. Izveštavanje Uprave o postignutim rezultatima.

Hrvatska pošta d.d., Zagreb, Hrvatska**2014-2016***Pozicija: Izvršni direktor Divizije ekspres*

Odgovornosti: Odgovorna za kreiranje, razvoj i implementaciju poslovne strategije. Planiranje i provođenje aktivnosti divizije u skladu s ciljevima organizacije. Postavljanje i praćenje KPI-eva za ključne zaposlenike. Pokretanje i upravljanje ključnim razvojnim projektima u diviziji. Rekrutiranje, selektiranje, motiviranje i razvoj članova tima. Izveštavanje Uprave o postignutim rezultatima.

Hrvatska pošta d.d., Zagreb, Hrvatska**2009–2014***Pozicija: Izvršni direktor Divizije mreže*

Odgovornosti: Odgovorna za identifikaciju, razvoj i implementaciju poslovne strategije divizije. Planiranje i provođenje aktivnosti divizije s više od 1000 prodajnih mjesta. Uvođenje novih proizvoda i usluga u poštanske urede, te osiguranje novih izvora prihoda. Odgovornost za upravljanje budžetom divizije, optimizacija svih troškova. Upravljanje odnosom s kupcima, dobavljačima i socijalnim partnerima. Rekrutiranje, selektiranje, motiviranje i razvoj izvršnih članova tima. Izveštavanje Uprave o postignutim rezultatima.

Tisak d.d. , Zagreb, Hrvatska**2005-2009***Pozicija: Direktor marketinga*

Odgovornosti: Postavljanje marketinške strategije, plan i organizacija marketinških aktivnosti, definiranje 4P, upravljanje budžetom, politikom asortimana i uvođenje novih proizvoda i usluga, te prodajnih formata, kontakt centra, kao i provođenje, implementacija i evaluacija istih. Praćenje tržišta i konkurencije, edukacija, motiviranje i nagrađivanje djelatnika. Izveštavanje Uprave o postignutim rezultatima.

OMV-Indoil d.o.o., Zagreb, Hrvatska

2003-2005

Pozicija: Član Uprave za prodaju i marketing

Odgovornosti: Postavljanje ciljeva, planiranje, odobrenje planova aktivnosti i strategije prodaje i marketinga. Praćenje informacija s tržišta. Optimizacija troškova poslovanja. Odgovornost za prodajne rezultate. Rekrutiranje i razvoj rukovoditelja.

OMV-Indoil d.o.o. , Zagreb, Hrvatska

1999-2003

Pozicija: Voditelj prodaje i marketinga

Odgovornosti: Planiranje i implementacija prodajne i marketinške strategije. Razvoj baze kupaca, planiranje prodaje i marketinga u skladu s dogovorenim budžetom. Razvoj i implementacija novih projekata i rješenja u svrhu povećanja prodaje. Akvizicija novih korisnika, up i cross selling. Odnos s ino principalima koje kompanija zastupa na domaćem tržištu. Upravljanje procesom javnih nadmetanja i priprema godišnjih tendera, prezentacije za kupce – novi proizvodi, nova tehnološka rješenja. Sudjelovanje u uvođenju sustava upravljanja kvalitetom poslovanja ISO 9002. Izvještavanje Uprave o prodajnim rezultatima i ostalim KPI-evima.

OMV-Indoil d.o.o. , Zagreb, Hrvatska

1997 - 1999

Pozicija: Referent prodaje

Odgovornosti: Planiranje i pripremanje svih komercijalnih aktivnosti, dnevna realizacija i praćenje izvršenja. Odgovorna za komercijalne rezultate, te analizu istih i predlaganje unapređenja. Zadržavanje starih i akvizicija novih kupaca. Izrada prodajnih izvještaja, analize rezultata i ostvarenja ciljeva.

OBRAZOVANJE

Magistar ekonomije

1997-2000

Ekonomski fakultet, Zagreb

Smjer: poslovni marketing

Diplomirani ekonomist

Ekonomski fakultet, Zagreb

1992-1997

DODATNE VJEŠTINE I FUNKCIJE

Strani jezici: Engleski, francuski

Ovlašteni sudski vještak za marketing

Zamjenik predsjednika Nadzornog odbora HP Produkcije