

Curriculum Vitae



Ime i prezime: Dračan Drenić

Radno iskustvo: 24 godine
Prethodni poslodavci : Coca Cola, Heineken, AWT, Philip Morris, Benlian food, Don Don, Institut NS
Specijalnost: Menadžment u komercijalnoj oblasti i marketingu, trening i razvoj zaposlenih
Prethodne pozicije: Regionalni menadžer, Komercijalni direktor, Marketing i brend menadžer,
Vrline: Analitičnost, usmerenost na postignuće, upornost, tačnost, organizovanost, samokritičnost, timski duh, predanost poslu, kreativnost, lojalnost

Prethodna zaposlenja :

Mart 2022- trenutno "Kopex MIN"
Radno mesto : Komercijalni direktor
Upravljanje sektorima : prodaja-nabavka-logistika
Vodjenje tima od: 15 ljudi

Opis posla:

- Održavanje i razvoj odnosa s klijentima i otvaranje novih
- Kreiranje prodajne strategije, i načina poslovanja
- Vodjenje i kontrola odeljenja komercijale
- Izrada prodajnih planova i ciljeva
- Analiza poslovanja i budžetiranje
- Strukturiranje zadataka odeljenja i kreiranje komercijalnih uslova
- Organizovanje, nadzor, vodjenje i razvoj članova tima
- Vodjenje marketinskih poslova
- Kontrola i organizacija poslovanja odeljenja logistike
- Praćenje komercijalne aktivnosti konkurencije
- Učešće u razvoju novih i unapređenju postojećih proizvoda
- Implementacija projekata za unapređenje posla. Racionalizacija troškova
- Izrada akcionih planova i sprovođenje strategije za ostvarenje ciljeva
- Kontrola i organizacija poslovanja odeljenja nabavke

Sept.2020- Sept 2021 "Državni Institut NS seme"
Radno mesto : Regionalni marketing menadžer
Odeljenje: Marketing-prodaja

Opis posla:

- Jacanje i razvijanje odnosa sa klijentima
- Unapređenje identiteta i vidljivosti brenda
- Provera dostupnosti, izlaganja robe i kvaliteta proizvoda
- Kreiranje i sprovođenje marketinske strategije
- Pracenje i analiza rada konkurencije
- Ugovaranje i implementacija trade marketing ciljeva

- Pracenje prodaje I korekcija rada distributera
- Edukacija klijenata

Jan.2020-Jul 2020

"Trade express"

Radno mesto : Regionalni menadzer

Odeljenje: Prodaja

Vodjenje tima od: 9 ljudi

Opis posla::

- Vodjenje, razvoj, kontinuirana edukacija I trening clanova tima
- Razvoj profesionalne licnosti, pristupa poslu I onosa prema klijentima/kupcima
- Koordinacija I kontrola rada clanovai tima na terenu
- Gradjenje I razvoj brenda I iidentiteta kompanije
- Selekcija I prijem novog kadra
- Implementacija prodajne strategije na ključne kupce i maloprodajni kanal
- Realizacija planiranih aktivnosti u odedjenom vremenskom okviru
- Razvoj i kreiranju strategije prodaje prema kupcima
- Priprema kratkoročne i dugoročne projekcije obima prodaje
- Pracenje pregovora I egzekucije marketinskih ciljeva (postavke materijala I druge prromotivne I brend aktivnosti)
- Izrada sedmicnih I mesecnih planova prodaje
- Analiza prodajnih podrucja I odredjivanje prodajnih ciljeva po prodavcu
- Odabir konkretnih akcija i učestvovanje u planiranju troškova realizacije
- Klasifikacija I provera kupaca, segmentacija I kategorizacija objekata
- Kontrola prikuljene dokumentacije kupaca
- Pracenjeraće realizacije prodajnih ciljeva i pprimena potrebnih korekcija u cilju ostvarivanja zadatih planova
- Posete i održavanje dobrih poslovnih odnosa sa kupcima na teritoriji
- Kontinuirano poboljsanje strukture I obima aprodatih proizvoda
- Pracenje rada konkurencije

Feb 2019 –Jul 2019

"Don Don"

Radno mesto : Brend menadzer maloprodaje I

Odeljenje: Maloprodaja / Marketing

Broj objekata u nadleznosti: : 31

Opis posla:

- Vizuelno unapredjenje I pboljsanje poslovanja maloprodajnih objekata u sistemu
- Unapredjenje identiteta I vidljivosti brenda
- Obilasci MPOI provera dostupnosti ,izlaganja robe I kvaliteta proizvoda
- Kontrola rada maloprodajnih objekata, radnika I odnsa prema kupcima
- Kreiranje I sprovođenje marketinske ciljeva I strategije
- Kontrola izgleda I urednosti maloprodajnih objekata
- Pracenje I analiza konkurencije
- Poboljsanje proizvoda I predlozi novih
- Kreiranje I implementacija budzeta
- Razvoj novog POS materijala
- Obilasci I kontrola trzista I konkurencije
- Pracenje rada I obuka rukovodioca maloprodaje

Dec 2017 -Jan 2019

"Benni plus "

Radno mesto: Direktor razvoja komercijalnog poslovanja I marketinga

Odeljenje: Prodaja-Marketing

Vodjenje tima od: 14 ljudi

Opis posla:

- Kreiranje I postavljanje prodajne strukture, strategije I nacina poslovanja
- Izrada prodajnih planova I ciljeva
- Analiza poslovanja
- Struktuiranje odeljenja prodaje I kreiranje komercijalnih uslova

- Selekcija ,vodjenje I edukacija ljudi iz tima
- Kreiranje marketinske podrške I strategije
- Trade marketing struktura I aktivnosti
- Praćenje komercijalne i marketinške aktivnosti konkurencije
- Učešće u razvoju novih I unapredjenju postojećih proizvoda
- Kreiranje I implementacija projekata za razvoj posla I racionalizaciju troškova
- Izrada akcionih planova I sprovođenje strategije za ostvarenje ciljeva
- Kontinuirana obuka, edukacija I trening članova tima
- Razvoj profesionalne ličnosti, pristupa poslu I onosa prema klijentima/kupcima
- Koordinacija I kontrola rada članova tima na terenu
- Gradjenje I razvoj brenda I identiteta kompanije
- Selekcija I prijem novog kadra

May 2017- Nov 2017

"Benlian food " (Kozmetik plus doo)

Radno mesto : Marketing menadzer

Odeljenje: Marketing

Opis posla::

- Strateski I operativni angazman
- Kreiranje I analiza marketinskih ciljeva I strategije
- Kontrolni obilasci trzista I kupaca
- Kreiranje I vodjenje marketinskih kampanja
- Pracenje I analiza rada konkurencije
- Davanje predloga za poboljsanje proizvoda I plasmaana
- Ucesce u kreiranju novih proizvoda i rukovodjenje procesom lansiranja istih
- Kreiranje I implementacija budzeta
- Razvoj novog POS materijala
- Kontrola kvaliteta prodajne I marketinske egzekucije, digitalnog marketinga itd
- Koordinacija rada angazovanih agencija I ostalih saradnika(stamparije.mediji..)

Apr 2016-Okt 2016

"Brankovic doo "

Radno mesto : Menadzer maloprodaje (Zamenik direktora maloprodaje)

Odeljenje: Maloprodaja

Vodjenje tima od: 25 ljudi

Broj maloprodajnih objekata u nadleznosti: : 16

Opis posla:

- Izrada prodajnih planova I ciljeva
- Kontrola I edukacija zaposlenih u maloprodajnim objektima
- Kontrola rada maloprodajnih objekata, radnika I odnsa prema kupcima
- Vodjenje ,kontrola I analiza poslovanja I postignutih rezultata MPO
- Selekcija I prijem novih radnika
- Osmisljavanje I implementacija nacina marketinske podrške I strategije
- Praćenje komercijalne i marketinške aktivnosti konkurencije
- Analiza uspesnosti artikala I poslovanja prodajnog objekta I tima u celini
- Izvestavanje I predlaganje novih proizvoda
- Kreiranje, analiza I sprovođenje strategije za racionalizaciju troškova
- Izrada akcionih planova I strategije za unapredjenje poslovanja
- Gradjenje I razvoj brenda I identiteta kompanije

Dec 2002-Jan 2015

(12 godina)

"Philip Morris International"

Radno mesto(pocev od poslednjeg): 5) Nacionalni Trade Marketing koordinator,

4) Trade Marketing supervizor 3) Regionalni supervizor prodaje,

2) Supervizor prodaje, 1) Mercendajzer

Odeljenje: Marketing / Trade Marketing / Prodaja I distribucija

Vodjenje tima: od:8 do 38 ljudi

Opis posla:

Marketing/ Trade Mark:

- Kontrola marketinskih ugovora I nadzor implementacije istih (brendiranje, trade programi, postavka materijala,promocije
- Analiza I kontrola kvaliteta implementacije zadatih ciljeva

- Razvoj I primena marketing strategije
- Kontrola kvaliteta egzekucije kampanja I prodajnih aktivnosti
- Vodjenje projekata za ostvarenje ušteda I povećanje ekonomičnosti
- Učešće u izradi godišnjih planova poručivanja I snabdevanja POS materijalom
- Nadzor I praćenje logističkih procesa(rute, prevoz I distribucija)
- Nadzor I kontrola rada angazovanih kompanija (treća lica)
- Kontrola I koordinacija delovanja prodajnih timova PMI sa aktivnostima trećih lica
- Upravljanje I nadzor rada tima Centralnog POSM skladišta
- Razvoj I prezentacija potencijalnih uzoraka reklamnog materijala
- Kontrola kvaliteta POSM materijala
- Praćenje komercijalne i marketinške aktivnosti konkurencije
- Aktivno učešće u razvoju novih I unapređenju postojećih materijala
- Kreiranje I implementacija projekata za razvoj posla I racionalizaciju troškova
- Redovno izveštavanje o realizaciji planova
- Izrada akcionih planova I sprovođenje strategije za ostvarenje ciljeva
- Realizacija aktivnosti u skladu sa usvojenim planom

- Prodaja:
- Vodjenje i organizacija dodeljenog tima merchandisera I prodavaca
 - Implementacija prodajne strategije za ključne kupce I maloprodajni kanal
 - Realizacija planiranih aktivnosti u okviru odobrenih budžeta
 - Analiza rezultata prodaje I mehanizama za poboljšanje iste
 - Praćenje I analiza konkurencije
 - Učešće u kreiranju strategije prodaje prema kupcima
 - Implementacija usvojene strategije u direktnom radu
 - Racionalizacija i planiranju troškova rada po kanalu prodaje
 - Priprema kratkoročne i dugoročne projekcije obima prodaje
 - Izrada sedmичnih I mesečnih planova prodaje
 - Analiza prodajnih područja I određivanje prodajnih ciljeva po članu tima
 - Odabir konkretnih akcija i učestvovanje u planiranju troškova realizacije
 - Klasifikacija I provera kupaca
 - Učešće u praćenju realizacije prodajnih planova i predlaganje određenih korekcija u cilju ostvarivanja zadatih planova
 - Poseta i održavanje dobrih poslovnih odnosa sa kupcima na teritoriji
 - Kontinuirano utvrđivanje strukture I obim prodatih proizvoda
 - Terenska obuka I kontinuirani trening članova tima
 - Koordinacija I kontrola rada prodavaca I merchandisera na terenu
 - Podnošenje izveštaja o aktivnostima I postignutim rezultatima tima
 - Kontrola robe na terenu I detekcija kanala nezakonite prodaje I falsifikovanih proizvoda

Nov 2001-Dec 2002

"AWT International"

Radno mesto: Komercijalni predstavnik

Odeljenje: Prodaja

Razlog odlaska; prelazak u drugu kompaniju-ponudjeni bolji uslovi

Obaveze I zadaci

- Pronalazjenje novih I održavanje postojećih kupaca na dodeljenom terenu,
- Prodaja robe I ugovaranje što bolje pozicije za izlaganje iste
- Deljenje propagandnog materijala I uzoraka robe kupcima
- Realizacija planiranih aktivnosti
- Kontaktiranje I obilazak ključnih kupaca
- Odgovaranost za ispunjenje zadatih planova I zadataka
- Prikupljanje neophodne dokumentacije o kupcima
- Praćenje i analiza prodaje kupca i predlaganje unapređenja iste
- Kontrola naplate
- Praćenje rada konkurencije
- Kontrola robe na terenu I detekcija kanala nezakonite prodaje
- Izveštavanje

Mar 2000-Nov 2001

"Heineken"

	<u>Radno mesto: Regionalni predstavnik marketinga I prodaje</u>
	<u>Odeljenje: Prodaja I marketing</u>
	<u>Razlog odlaska: prelazak u drugu kompaniju-ponudjeni bolji uslovi</u>

Obaveze I zadaci:

- Komunikacija sa novim I odrzavanje dnosa sa postojećim kupcima
- Pregovaranje oko pozicije za izlaganje robe
- Odabir propagandnog materijala I uzoraka za postavku na POS
- Ugovaranje postavki POSM-a
- Organizacija I odrzavanje brand promocija u HORECA kanalu
- Realizacija planiranih ciljeva
- Kontaktiranje I obilazak ključnih kupaca
- Odgovaranost za ispunjenje zadatih planova I zadataka tima
- Prikupljanje neophodne dokumentacije o kupcima
- Praćenje i analiza prodaje kupca i predlaganje unapredjenja iste
- Praćenje rada konkurencije
- Detekcija kanala nezakonite prodaje
- Izvestavanje o aktivnostima

<u>Jan1998-Dec 2000</u>	<u>"Coca Cola"</u>
	<u>Radno mesto: Predstavnik za razvoj trzista (Market Developer) -tim lider</u>
	<u>Odeljenje: Prodaja</u>
	<u>Razlog odlaska: prelazak u drugu kompaniju-ponudjeni bolji uslovi</u>

Obaveze I zadaci

- Pronalazenje novih I odrzavanje postojećih kupaca na dodeljenom terenu,
- Prodaja robe I ugovaranje sto bolje pozicije za izlaganje iste
- Izlaganje robe I odrzavanje POS materijala
- Pregovori o brendingu I dodeli POS materijala
- Deljenje propagandnog materijala I uzoraka robe kupcima
- Ugovaranje postavki POSM-a
- Realizacija planiranih aktivnosti
- Kontrola naplate
- Kontaktiranje I obilazak ključnih kupaca
- Odgovaranost za ispunjenje zadatih planova I zadataka
- Prikupljanje neophodne dokumentacije o kupcima
- Izrada sedmicnog rut plana
- Praćenje i analiza prodaje kupca i predlaganje unapredjenja iste
- Praćenje rada konkurencije
- Redovno slanje izvestaja o aktivnosti I prodaji

Postignuca:

- Philip Morris ABCD nagrada za zalaganje I izvanredan doprinos razvoju posla
- Tri osmišljena I implementirana projekta vezana za uštedu, racionalizaciju I unapredjenje radnog procesa I poslovanja
- Preko 50 treninga I kurseva vodjenih od strane najeminentnijih svetskih I domacih predavaca

Obrazovanje:

- **Visoko/** Institucija: Ekonomski Fakultet u Nisu, Fakultet za menadzment Union, Beograd
- Zvanje: Diplomirani ekonomista
- Smer: Poslovna ekonomija
- **Srednje/** Skola :Prirodno matematicka gimnazija "Svetozar Markovic", Nis
- Zvanje : Laboratorijski tehnicar za biologiju:

- Smer : Biologija I

Poznavanje stranih jezika:

- Aktivno znanje I sluzenje engleskim jezikom (vosoko)
- Poznavanje grckog jezika (srednje)
- Poznavanje nemackog jezika (osnovno)

Poznavanje rada na rašćunaru:

- Poznavanje racunara i programa:
Windows MS Office , SAP (P1), Sales &Marketing System(SMS), CRM, Pantheon
- Google

Ostalo:

- Vozačka dozvola B kategorije, aktivan vozač
- Neosudjivan I bez kriminalnog dosijea
- Ozenjen I otac dvoje dece

Lične osobine:

- Vredan, ambiciozan,uporan komunikativa, samoinicijativan I usmeren ka postignucu
- Odlično razvijene veštine pregovaranja, prodaje I prezentacije
- Analiticnost I samokriticnost
- Strucna osposobljenost za obuku I trening zaposlenih u prodaji
- Inovativnost I kreativnost
- Poznavanje poslovnog bontona
- Tacnost,preciznost i ozbiljnost u radu,
- Visoka efikasnost ,odgovornost I lojalmost

Sport I hobi :

- Judo, Aikido
- Knjizevnost, kinematografija, muzika, ronjenje, ribolov, aktivnosti u prirodi