



TEKST: Stanislav Marušić
FOTO: iz arhive Kompanijskih komunikacija

RJEŠENJA PRILAGOĐENA OKRUŽENJU I OČEKIVANJIMA KUPACA

Intervju s Ivanom Baraćem, direktorom prodaje i marketinga za Zajednicu Neovisnih Država od 1. ožujka 2011.

Kako je tekao Vaš dosadašnji razvoj karijere?

- U prodaji Ericssona Nikole Tesle radim od 2005. godine kao Account Manager za kupce u Bosni i Hercegovini te Crnoj Gori. Početkom 2007. godine postajem odgovoran za prodaju na Kosovu i Albaniji, gdje smo 2007 i pustili u rad novu GSM mrežu na Kosovu s našim novim kupcem iPKO u suradnji s Telekomom Slovenije. Zadnje dvije godine proveo sam na poziciji direktora prodaje i marketinga za Hrvatski Telekom, a od 1. ožujka ove godine sam odgovoran za prodaju na tržištu Zajednice Neovisnih Država.

Koji su Vaši prvi dojmovi na novoj poziciji?

- Naša prodajna organizacija pokriva kupce u 15 vremenskih zona s vrlo različitim kulturološkim, političkim i ekonomskim statusom i okruženjem. Također, tržišta imaju različiti stupanj zrelosti te oscilacije i u tehnološkom stanju tržišta tako da svako naše rješenje mora biti prilagođeno konkretnom kupcu, odnosno tržištu.

Također, premda ove zemlje dijele zajedničku prošlost, radi se o posve različitim pravnim okruženjima i političkim sustavima. Tek su nedavno Rusija, Bjelorusija i Kazahstan stvorili zajedničko ekonomsko područje što će voditi harmonizaciji pravnog sustava u navedenim zemljama. Sve ovo utječe na razvoj telekomunikacijskog tržišta u Zajednici Neovisnih Država i našoj ponudi u ovome području.

Što možemo ponuditi ovim kupcima?

- Sukladno kompanijskoj strategiji pojačan je fokus na izvozna tržišta i kroz

strateški kompanijski program povećanja prihoda cilj je povećati volumen prodaje s našim kupcima kojima omogućujemo transformaciju postojećih mreža i daljnji razvoj u segmentu višemedijskih usluga te širokopojasnog pristupa bilo putem mobilne ili putem fiksne mreže. Ova rješenja spremna su za buduće potrebe i nude atraktivne usluge krajnjim korisnicima. Uz proširenje poslovanja s postojećim kupcima, strateški je cilj i naglasak na aktivnostima za dobivanje novih odgovornosti i novih kupaca.

Vidite li još neka zanimljiva područja poslovanja?

- Uz tradicionalno poslovanje s operatorima, ova su tržišta zanimljiva i u segmentu rješenja za industriju i društvo gdje možemo uspješno primijeniti iskustva stečena u Hrvatskoj i susjednim zemljama. Riječ je o tržištima na kojima je ova vrst rješenja u samim začetima i ona bi značajno pridonijela dobrobiti građana i poslovnog segmenta.

ERICSSON NIKOLA TESLA – PARTNER GODINE BH TELECOMA

BH Telecom je u sklopu događanja „Ponosni na partnere“ na nedavnoj svečanosti Ericssonu Nikoli Tesli dodijelio nagradu za partnera godine.

Velimir Spitek, odgovoran za prodaju u Bosni i Hercegovini, primio je nagradu i izjavio: „Sa zadovoljstvom smo slušali govor generalnog direktora, Nedžada Rešidbegovića o uspjesima u prošloj godini, o novim uslugama. Sretni smo jer smo svojim predanim radom tim uspjesima djelomično i mi pridonijeli. I u sljedećem razdoblju stručnjaci Ericsson Nikole Tesle će predstaviti proizvode i rješenja koji će omogućiti BH Telecomu da zadrži vodeću poziciju na telekomunikacijskom tržištu, da kontinuirano ide prvi s uslugama i da svojim korisnicima daje više.“

