

PRIPREMIO: Stanislav Marušić

DINKO KOSTELAC, PRODAJNI TIM ZA HRVATSKI TELEKOM



BOGATA RADNA ISKUSTVA

Ericssonu Nikoli Tesli pridružio sam se 1999. godine i počeo sam raditi u odjelu podrške kupcima.

U narednom razdoblju uslijedila je serija putovanja vezana uz poslove za različite globalne operatere (DT Group, TAG, MCI Worldcom, France Telecom, Telefonica, Orange, Vodafone, Maxitel itd.) većinom u Europi, a ponešto u Kini, Rusiji i Africi. U svom dosadašnjem radu imao sam priliku iskusiti izazove različitih poslova u izradi i isporuci komunikacijskih rješenja, kroz različite uloge i organizacije. U tom razdoblju dobio sam priliku raditi na najmodernijim sustavima i tehnologijama te se susretao s različitim problemima i izazovima s kojima se susreću pružatelji komunikacijskih usluga.

SADAŠNJE POSLOVNE AKTIVNOSTI

Prodajnom timu KAM/HT pridružio sam se 2010. godine. Većinom sam vezan za sustave jezgrene mreže s paketskom tehnologijom te povezana područja. Sukladno radnom mjestu angažiram se na tehnologijama koje su u interesu našeg partnera HT-a.

INOVATIVNOST

Inovativnost je široki pojam, postoji veliki broj različitih izvora te veliki broj različitih inovacijskih ideja, no ideje je potrebno staviti u određeni kontekst da bi se pristupilo njihovoj realizaciji. Ideje se promatraju kroz različite prizme, od korisničke percepcije i dodatne vrijednosti za korisnika usluge, preko vremena implementacije, stvaranja dodatnog prihoda, vremena povrataka investicije itd.

UPRAVLJANJE INOVACIJAMA

Prošle godine, na zajedničku inicijativu, s HT-om smo pokrenuli inovacijski program. Reakcije su bile odlične s obje strane, pogođena je problematika te smo se dodatno profilirali kao inovativni partner. Aktivacijom naših inovacijskih potencijala promijenili smo percepciju nas kao isporučitelja telekomunikacijskih rješenja i usluga u inovativnu kompaniju koja teži stvaranju novih rješenja koja će utjecati na budućnost komunikacije.

NOVI PRISTUP

Svrha programa je implementacija mogućih inovacija u poslovanje HT-a s naglaskom na korisničkim uslugama.

HT kao lider u implementaciji novih tehnologija ostvario je sve preduvjete te prepoznao potencijal uvođenja i implementacije novih inovativnih usluga koje komunikaciju podižu na višu razinu te mogu uspješno surađivati s različitim internetskim uslugama. Cilj upravljanja inovacijama u prodajnoj organizaciji je napraviti sinergiju inovacijskih procesa naših partnera i inovacijskih procesa naše kompanije, omogućiti prepoznavanje inovacijskih potencijala na tržištu, njihovu analizu i realizaciju. Povezivanje novih tehnologija s postojećim mrežnim infrastrukturnama omogućava novi pristup razvoju i ponudi korisničkih usluga, gdje se kombinacijama već postojećih usluga i njihovim povezivanjem može stvoriti dodatna vrijednost te realizirati potpuno novi doživljaj usluge. Inovacijski program daje nam priliku da se adaptiramo novim uvjetima na tržištu te postignemo potreban fokus kroz usku partnersku suradnju s našim kupcima, što više ne predstavlja imperativ uspjeha nego opstanka.