



**U VELIMIROVOM UREDU VLADA  
DINAMIKA**  
„Prodaja podrazumijeva duboko razumijevanje i uvažavanje potreba kupaca s jedne strane i mogućnosti proizvođača s druge strane“, kaže Velimir Spitek, menadžer za prodaju i marketing na bosansko-hercegovačkom tržištu.

**Velimir Spitek, menadžer za prodaju i marketing na BiH tržištu**

## Mobilne komunikacije potiču nas da budemo proaktivni

PRIPREMILA: *Jadranka Lončar*  
FOTO: *Ljiljana Podrepšak*

U dvadesetak godina staža u Ericssonu Nikoli Tesli Velimir Spitek je sakupio dovoljno znanja i iskustva da dobro razumije i kupce i kolege koji rade na osmišljavanju rješenja za njih. Karijeru je započeo u Tvornici računskih strojeva no ubrzo se prebacio u Institut za telekomunikacije u našoj kompaniji zaposlivši se u tadašnjem Softverskom centru. Bio je među prvima u kompaniji koji je radio s računalima, onda kada su se ona tek uvodila u poslovni svijet te je mnogima pomogao da se informatički opismene. Kada je za tadašnju proizvodnju nabavljen laserski crtač, prvi u Jugoistočnoj Europi, promijenio je radno mjesto kako bi radio s tim uređajem – bio je to samo jedan u nizu izazova u karijeri. Nakon toga radio je na projektiranju mreža pa se priključio prvima u kompaniji koji su dizajnirali mobilne mreže. Prelazak u prodaju bio je novi izazov u karijeri. I dalje se bavi mobilnim tehnologijama, osim što ih sada ne koristi u dizajnu mreža, već ih prodaje. „Bez kvalitetne podrške kolega koji rade na dizajnu mobilnih komunikacijskih rješenja za naše kupce naša prodaja ne bi bila to što jest. Riječ je o talentiranim ljudima koji veoma dobro razumiju potrebe tržišta te svojim inovativnim rješenjima preuzimaju dio odgovornosti za uspjeh naših kupaca kod krajnjih korisnika. Uzajamno povjerenje u takvoj je suradnji presudno pa njemu posvećujem toliko mnogo pozornosti da se u gotovo jednakoj mjeri osjećam članom njihovoga kao i mojega matičnoga prodajnoga tima“, objašnjava Velimir.

U Ericssonu Nikoli Tesli je uvijek našao mogućnosti da zadovolji svoje trenutačne profesionalne interese te se u struci razvijao u skladu

sa svojim aspiracijama. „To je ono što ovu kompaniju čini odličnim poslodavcem: uvijek sam bio okružen ljudima koji uz visok stupanj entuzijazma rade svoj posao, što je i mene uvijek ponijelo u svakom novom projektu i na svakom novom poslu. U dva desetljeća rada u ovoj kompaniji tako sam dobio mogućnost razviti određenu širinu, znanje i iskustvo kakvo bi na malo drugih mjesta mogao.“

Velimir voli razgovarati s ljudima koji su na početku karijere i podijeliti svoja razmišljanja s njima, no ne samo u ulozi svojevrsnoga mentora, već i zato jer mu oni „prenose puls tržišta“. „Danas mnogo govorimo o digitalnim građanima, mladim ljudima koji ulaze u svijet poslovanja, a koji su odrasli s mobilnim komunikacijskim tehnologijama i Internetom. Oni su ujedno i korisnici suvremenih komunikacijskih usluga i profesionalci koji s tim uslugama rade pa razgovor s njima o tomu što očekuju od današnjih komunikacijskih tehnologija spada u grupu značajnih aktivnosti istraživanja tržišta. Mi koji proizvodimo tehnologije moramo znati i kako razmišlja krajnji korisnik kako bismo našim kupcima, operatorima, mogli ponuditi kvalitetnija rješenja.“

Velimir voli reći kako nas suvremene mobilne komunikacije potiču da budemo proaktivni i pozitivni otvarajući nam mogućnosti dostupa informacijama s bilo kojega mjesta, kada god to poželimo. Na taj način pretvaraju nas u pobjednike nad ograničenjima prostora i vremena. Upravo čete zbog toga, nazovete li Velimira na njegov GSM broj, dok čekate da se on javi slušati onu Colonijinu „Svijet voli pobjednike“.