

S GORANOM OŽBOLTOM I ZDRAVKOM TOPLIČANECOM, MENADŽERIMA PRODAJE ZA SURADNJU S TELE2 I ALTERNATIVNIM OPERATORIMA

Pioniri prodaje mobilnih sustava



Goran Ožbolt
i Zdravko
Topličanec
alternativci su i
po načinu rada



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

Dvojac za suradnju s alternativnim operatorima, Goran Ožbolt i Zdravko Topličanec počeo je raditi u našoj kompaniji u približno isto vrijeme, na prijelazu 1988. i 1989. Završivši zagrebački FER našli su se u istoj kompaniji, na istim poslovima i tako svoj profesionalni angažman i ured dijele već više od dva desetljeća. U karijeri su promijenili nekoliko radnih mjesta i organizacijskih jedinica, no obojica su uvijek na neki način u svom radu povezivali stručna tehnološka znanja s umijećem prodaje.

„U području mobilnih komunikacijskih tehnologija prisutni smo od početka njihove komercijalizacije na tržištima na kojima je u to vrijeme djelovala naša kompanija. Imao sam prilike u toj domeni surađivati s više naših kupaca s ruskim tržišta, a u Hrvatskoj s najvećim mobilnim operatorima. Sjećam se vremena, tamo negdje sredinom devedesetih godina, kada smo u timu koji je brojao nas trojicu kolega raspolagali jednim mobilnim telefonom, i smatrali smo se srećnicima što imamo priliku u radu koristiti taj novi, izvanredni komunikacijski uređaj koji u to doba nije bio dostupan svima. Eto, i to rječito govori o brzom razvoju tehnologija s kojima radimo, a i novim poslovnim modelima kojima se moramo prilagođavati. U zadnjim godinama prvenstveno radimo na suradnji s Tele2. Uspostaviti suradnju s ovim kupcem koji je na naše tržište donio nov pristup poslovanju smatrao sam pravim izazovom. S obzirom na kvalitetnu suradnju koju od tada s kolegama iz Tele2 gradimo, mogu sa zadovoljstvom reći kako smo u našoj zadaći i uspjeli“, objašnjava Goran Ožbolt.

S Tele2 Goran i Zdravko surađuju od njegovoga ulaska na hrvatsko tržište. Pokazali su veliku fleksibilnost u pristupu radnim zadacima.

„Nije slučajno da baš mi radimo u suradnji s Tele2 i domaćim alternativnim operatorima koji zahtijevaju veliku fleksibilnost u radu. Goran i ja dugo surađujemo i dobro se poznajemo, što nam itekako pomaže da našim kupcima maksimalno izađemo u susret. Kod nas nema jasne podjele posla, pred nama je samo cilj kojega treba realizirati kako bi kupac bio zadovoljan i jedino time se rukovodimo u radu. Puno toga rješavamo humorom i uživamo u poslu. Kupac je izgleda prepoznao takav naš stav prema radu i našu odanost njegovom uspjehu na hrvatskom tržištu. Svojevrsnom pohvalom smatramo činjenicu da nas je kupac jednom zgodom javno nazvao 'dream team iz Ericssona'. Tele2 u svojoj poslovnoj filozofiji ističe da su njihove usluge jednostavne i jeftine, pa je takvom kupcu teško prodati nešto što se u takav okvir ne uklapa. Stoga moramo našu ponudu jako dobro koncipirati kako bismo istovremeno zadovoljiti striktno kupčeve uvjete kada je riječ o odnosu kvalitete i cijene. Zgodno je to da su kolege iz Tele2 i u privatnom životu usvojili ovakav način razmišljanja, pa kada želimo u Zagrebu nabaviti nešto povoljno, pitamo njih za savjet“, kaže Zdravko Topličanec.

S obzirom na to da su među prvima u našoj kompaniji ušli u područje mobilne telefonije kada su se članovi tima mogli nabrojati na prste jedne ruke Goran i Zdravko raduju se kada vide kolikom broju mlađih kolegica i kolega su utrljali put prodaje Ericssonovih mobilnih komunikacijskih rješenja i usluga. Ono što je vodilo njih bila je ideja da moraju postići kvalitetan rezultat i da ga moraju imati u pravo vrijeme. A kako do njega doći? Zdravko i Goran upravo su vam to ispričali.