

Užitak je prodavati dobra rješenja



U Ericssonu Nikoli Tesli radim od rujna 1999. U samom početku posao mi je bio vezan uz područje usluga, i to usluga u poslovnim sustavima. Potom sam neko vrijeme radio u segmentu rješenja za mobilne GSM, GPRS i UMTS usluge, no posao me ubrzo ponovno vratio u segment poslovnih sustava. Danas radim na njihovoj prodaji. Prelazak na poslove prodaje bio je za mene, kao inženjera koji je diplomirao na Fakultetu elektrotehnike i računarstva popriličan zaokret. No, tehnička znanja i iskustva koja sam stekao u prvim godinama rada u našoj kompaniji itekako su mi korisna danas. S mo-

jom profesionalnom poviješću čini mi se da do u tančine razumijem što podrazumijeva prodaja poslovnih usluga, rješenja i proizvoda, znam što svako rješenje ili usluga za kupca podrazumijeva i što uključuje realizacija projekta. Sve su to dodatni i veoma snažni argumenti kojima kod poslovnih partnera i kupaca gradim povjerenje. No, u prodaji se sve temelji na komunikativnosti, a to je vještina koja mi leži.

Kada radite u prodaji radno mjesto može biti bilo gdje. Najzanimljivije u prodaji portfelja poslovnih sustava je bliskost s kupcem, istodobno ste i na samom početku i na kraju lanca. To posebno vrijedi za način rada koji primjenjuje Ericsson Nikola Tesla budući da svojim kupcima nudimo cjelovita rješenja, a ne tek pojedine segmente sustava. Osim toga radimo dosta i s partnerskim proizvodima, pa razvijamo znanja koja sežu i izvan Ericssonovoga portfelja. Riječ je o dinamičnom poslu, koji donosi brojne novosti, zahtijeva brzu prilagodbu, ali nudi i nove atraktivne mogućnosti. Užitak je prodavati dobra rješenja. Dodatno zadovoljstvo pričinja mi činjenica da u izravnom kontaktu s kupcem odmah vidim rezultat svojega rada, što stvara osjećaj doprinosa uspjehu kompanije. Naši su projekti kompleksni, a to zahtijeva timski rad u kojemu uživam i donosi dodatnu dinamiku koja je poticajna i motivirajuća jer predstavlja priliku za dokazivanje. Istovremeno je i zahtjevno i izazovno.



Radno vrijeme je „vrlo klizno“. No uvijek ostaje vremena za obitelj, Jarun, Sljeme, vožnju biciklom ili, kada je prilika, penjanje Velebitom ili zimi skijanje. Nastojim što više slobodnoga vremena posvetiti kćerkici Marti koja je napunila šest godina i nagodinu će u školu te sinčiću Roku kojemu je devet mjeseci. Treba uživati u svakom danu i ispuniti ga onim u čemu čovjek istinski uživa.



U svemu što radim nastojim se uzdati u sebe i svoje snage, svoje znanje i umješnost, ali i sve to podijeliti s ljudima s kojim živim i radim. Nastojim u svakom danu pronaći nešto ili učiniti nešto po čemu će on biti pamtljiv. Nismo tu samo danas, treba misliti na duge staze. Briga o ljudima se osjeti, u mom poslu i u okvirima mojega svjetonazora to je veoma važno – želim da se oko mene svi ugodno osjećaju. E

List Dioničkoga društva za
proizvodnju telekomunikacijskih
sustava i uređaja,
ERICSSON NIKOLA TESLA
Zagreb, Krapinska 45, p.p. 93
HR-10 002 Zagreb

Glavna urednica:
Snježana Bahtijari

Direktorica Kompanijskih komunikacija

Izvršna urednica:
Jadranka Lončar

REDAKCIJSKI ODBOR:

Tihomir Šicel, Saša Vojvodić,
Igor Poljanšek, Saša Dešić, Dean
Marušić, Milan Živković,
Velimir Spitek, Marijana Đuzel,
Branka Obradović,
Marijana Raos Jukić, Boris Drilo

Pripremaju i uređuju:

Kompanijske komunikacije
KOMUNIKACIJE ISSN
1330-7894

Novinari: **Davorka Kovačević,**
Jadranka Lončar, Stanislav Marušić

Fotografije: *Arhiva fotografija*
Kompanijskih komunikacija

Adresa: **10000 Zagreb, Krapinska 45**
Centrala, tel.: **365 35 35**
Uredništvo, tel: **365 45 57,**
365 45 56, 365 32 09, fax: 365 31 56
E-mail: etk.company@ericsson.com

<http://www.ericsson.com/hr>

Web dizajn: **Daut Damarija,**
Inga Sternak Popočovski,
Ana Hećimović

Grafički urednik: **Sanja Klaić-Bilić**

Oglašavanje: **Verica Mihajlic**

Tisak: Kerschoffset d.o.o., Zagreb

Ježdovečka 112



List je besplatan, izlazi mjesečno
Naklada **5000** primjeraka

Godina XLIII
kolovoz/rujan, 2007. br. 8-9