

Pracovné skúsenosti

Obchodný riaditeľ

2017 – 2018 DOXX Stravné lístky, s.r.o.

Spoločnosť poskytuje stravovanie zamestnancov prostredníctvom stravovacích poukážok. Presadzuje šikovné riešenia – elektronickú stravovaciu kartu a aplikáciu Karta v mobile.

- Zodpovedný za definovanie stratégie a zmenu obchodných procesov
- Vedenie rozsiahleho obchodného tímu (pobočky, telesales, obchodní reprezentanti, oblastní manažéri)
- Manažment kľúčových zákazníkov
- Zodpovednosť za presadzovanie nových produktov v súlade s platnou legislatívou

Obchodný riaditeľ

2015 - 2016 AB Facility

AB Facility poskytuje facility management, technickú správu a údržbu budov, upratovanie, starostlivosť o zeleň a vonkajšie plochy a management energií.

- Zodpovedný za definovanie obchodných procesov a restart obchodného oddelenia
- Zodpovedný za vytvorenie a zavedenie obchodnej stratégie
- Projektové riadenie
- Zodpovedný za marketingovú komunikáciu
- Manažment kľúčových klientov

Riaditeľ

2003 – 2015 Sodexo

Sodexo je nadnárodná firma – expert na outsourcing. Poskytuje ucelené riešenia služieb pre kvalitu života, najmä prevádzku a technickú údržbu budov, vonkajších priestorov/zelene, dopravu, stravovanie, upratovanie až po sterilizáciu chirurgických nástrojov.

- Zodpovedný za rozbeh spoločnosti na Slovensku
- Vybudovanie centrály, definovanie procesov, projektové riadenie
- Revízia portfólia klientov, komunikácia, vyjenávanie, krízový manažment
- Spoločnosť sa dostala do zisku v druhom roku a postupne dosiahla ročný obrat 25 miliónov €, zamestnávala 800 profesionálov, denne obslúžila 40 000 spotrebiteľov a stala sa lídrom vo svojej oblasti
- Riadenie siete 40 obchodných prevádzok po celom Slovensku
- Priame riadenie obchodného tímu, stratégia, plánovanie
- Komunikácia s kľúčovými klientmi ako US Steel, Volkswagen, VUB, Ministerstvo zdravotníctva SR, Kancelária Prezidenta SR
- Komunikácia s kontrolnými a legislatívnymi autoritami
- Vytvorenie stabilného manažérskeho tímu uznávaných profesionálov
- Zodpovednosť za diverzifikáciu do nových služieb a klientskych segmentov

Obchodný riaditeľ

2001 - 2003 Eurest

Eurest člen Copmass Group, celosvetová spoločnosť poskytujúca stravovanie a ďalšie podporné činnosti zákazníkom na pracoviskách, v školách a internátoch, v nemocniciach, rekreačných zariadeniach a odlúčených pracoviskách.

- Business Development, získavanie kľúčových klientov
- Priame riadenie rozbehu nových stredísk/prevádzok
- Vedenie a rozvoj obchodného tímu
- Stanovenie firemnej stratégie, rozpočet, targeting
- Spoločnosť si upevnila vedúcu pozíciu profitabilným organickým rastom
- Akvizícia dvoch lokálnych konkurentov

Obchodný a marketingový riaditeľ

1996 - 2000 Ticket Restaurant

Spoločnosť zaviedla Ticket Restaurant® stravovacie poukážky a je svetovým lídrom v oblasti predplatených služieb pre organizácie.

- Vedenie tímu obchodných reprezentantov, vedenie Služieb zákazníkom
- Získavanie kľúčových klientov, vývoj nových produktov
- lobbying
- Marketingový manažér roka (1996, Trend)

Vzdelanie

1983 - 1988 Univerzita Komenského, Bratislava, Matematicko-fyzikálna fakulta

- Štátna rigorózna skúška

1995 - 1998 City University, Bratislava, v licencií britskej The Open University

- Professional certificate in Management

Sociálne zručnosti a kompetencie

Orientácia na (dlhodobé) ciele

Strategické a analytické myslenie

Líder, motivátor, team builder

Vytváranie trvalých profesionálnych vzťahov založených na vzájomnej dôvere a fair play

Schopnosť ovplyvniť a presvedčiť druhých

Expert v komunikácii a vyjednávaní, schopnosť vytvárať príležitosti

Schopnosť prispôbiť sa zmenám (a tiež zmeny vyvolať)

Iné skúsenosti a záujmy

Anglický jazyk

Tím líder v projekte Rozvoj stredného odborného vzdelávania pri príprave legislatívy o duálnom vzdelávaní

Beh v prírode, horská cyklistika, plávanie, lyžovanie, skialpinizmus

Mestský podnik služieb

Stratégia rozvoja

Mestský podnik služieb

- *Bude modernou organizáciou, ktorá spolu s mestom vytvorí, zavedie a bude zodpovedne riadiť služby pre dobrý život obyvateľov.*
- *Jeden tím profesionálov zaistí ucelené riešenie rôznorodých služieb. Prispieje k efektívnej správe majetku mesta a bude garantom optimálneho využitia zdrojov a primeranosti nákladov.*
- *Aktívnou komunikáciou zistí a naplní očakávania občanov mesta v oblasti „technických“ služieb*
- *Bude transparentne komunikovať s cieľom vytvárať synergie a iniciovať zmeny. Stane sa súčasťou úspešnej transformácie Pezinka na moderné mesto 21. storočia.*

Rozsah služieb

- Rozsah činnosti na základe aktuálnych a budúcich potrieb mesta
- Určíme priority
- Prehodnotíme materiálne a personálne vybavenie a organizačnú štruktúru podniku
- Cieľom je poskytnúť potrebné výkony s minimálnym dopadom na mestský rozpočet

Orientácia na zákazníka

- Určíme všetky typy používateľov služieb podniku
- Zistíme, čo je pre nich dôležité
- Budeme merať ich spokojnosť a správať sa k nim ústretovo
- Plnenie očakávaní zákazníkov sa stane súčasťou firemnej kultúry podniku

Zamestnanci

- Stabilný a motivovaný tím skúsených odborníkov
- Dobré podmienky pre prácu a vzdelávanie
- Ľudský prístup a dôvera
- Podpora samostatnosti a iniciatívy
- Kontrola a dôsledné dodžriavanie pravidiel

Organizačná štruktúra

- Podľa činností namiesto stredísk

Optimálne využitie zdrojov

- Snaha pokryť vlastnou činnosťou všetky služby, na ktoré máme kompetencie, ľudí a vybavenie
- Optimálne využiť zdroje a docieľiť úspory zo zvýšeného objemu a organizačnej synergie
- Tak, aby mesto nemuselo nakupovať rovnaké alebo podobné služby od externých dodávateľov

Moderné nástroje riadenia

- Jednoznačne stanovená osobná zodpovednosť
- Jasne definované procesy
- Podrobné plánovanie a kontrola
- Merateľné výkonové ukazovatele (KPI)
- SW riešenie evidencie workflow
- Pasportizácia majetku a infraštruktúry
- Okrem technických parametrov nehnuteľností aj kategorizácia s ohľadom na potenciál pre komunitnú činnosť resp. komerčné zhodnotenie
- Napojenie na GIS a operačné plány

Marketing a komunikácia

- Prispôbiť služby potrebám zákazníkov
- Budovať dôveru a informovanosť
- Získavať spätnú väzbu a podnety
- Aktívne zapájať občanov
- Zvyšovať výnosy z podnikateľskej činnosti

Financie

- Striktne dodržíme legislatívu a interné predpisy
- Plán-skutočnosť-forecast na mesačnej báze
- Okrem finančného účtovníctva aj analytické (manažérske) sledovanie nákladov/výnosov, jednotlivých služieb/stredísk
- Osobná zodpovednosť vedúcich

Verejno-prospešné služby a podnikateľská činnosť

- Starostlivosť riadneho hospodára
- Znižovať náklady, zvyšovať príjmy a tak minimalizovať príspevok mesta
- Príjem z vlastnej podnikateľskej činnosti je zo zákona obmedzený a primárnym poslaním príspevkovej organizácie nie je tvoriť zisk
- Poznať priority mesta a citlivo zvažovať, kde je hranica medzi verejno-prospešnosťou a podnikaním.

Spoločenská zodpovednosť, transparentnosť a integrita

- Rovnováha medzi ekonomickou, sociálnou a environmentálnou oblasťou
- Slúžiť verejnosti a hospodáriť podľa princípov „good governance“
- Otvorene informovať o všetkých aspektoch svojej činnosti
- Zrozumiteľné správy o výsledkoch