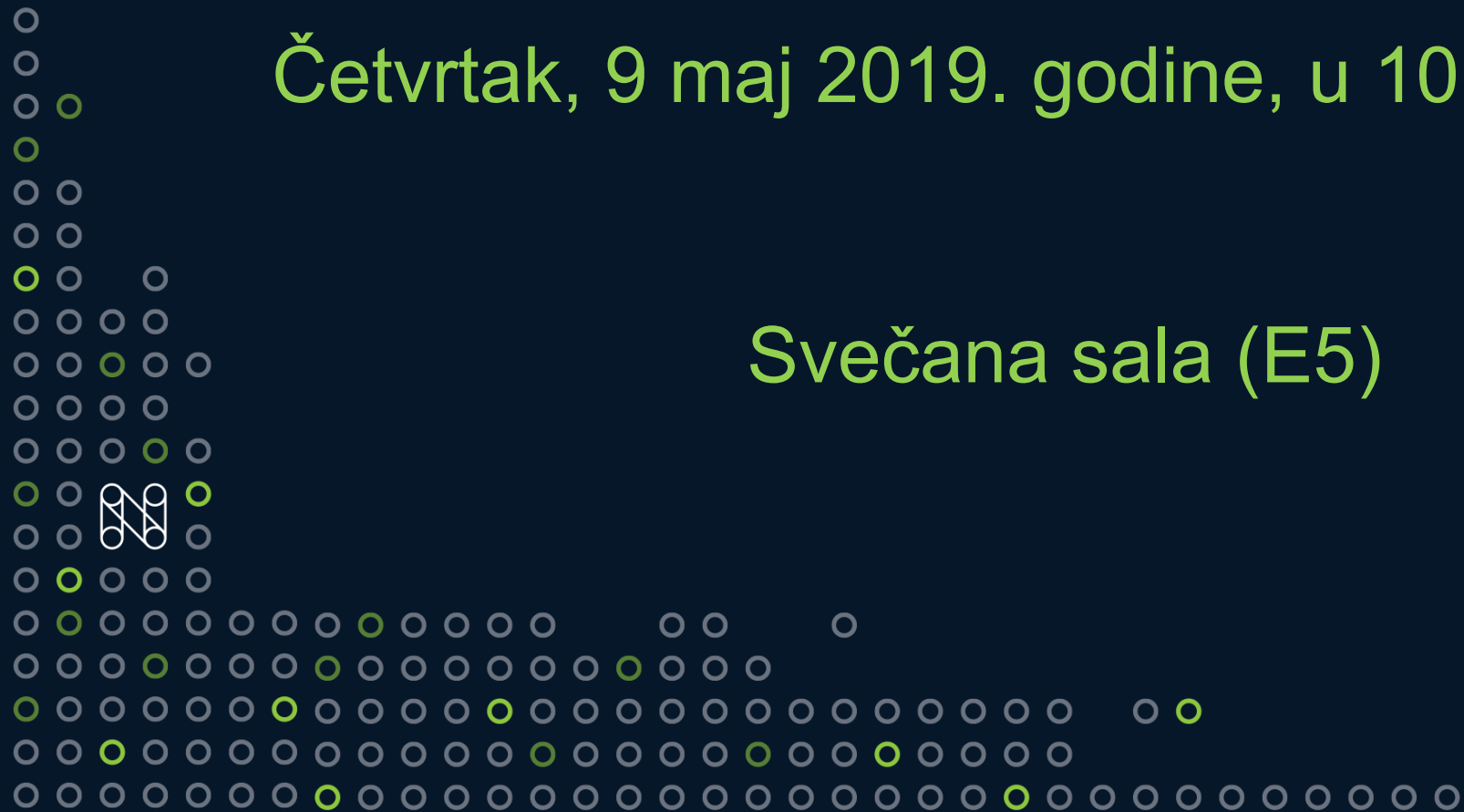


Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu

Četvrtak, 9 maj 2019. godine, u 10,00 časova

Svečana sala (E5)



# Kako je sve počelo?



## Širenje biznisa

- Brz rast kompanije
- Novi principali



## Potreba za fokusiranim razvojem kadrova

- Proaktivna priprema za preuzimanje zahtevnijih pozicija
- Mapiranje talenata unutar organizacije



## Privlačenje talenata

- Prilika za studente da steknu radno iskustvo u prodaji
- Prepoznatljivost Nelt-a kao poželjnog poslodavca među studentima

# Kako izgleda Dobar Start?



Mentorski rad



Rad na terenu



**8 MESECI**

Projekat



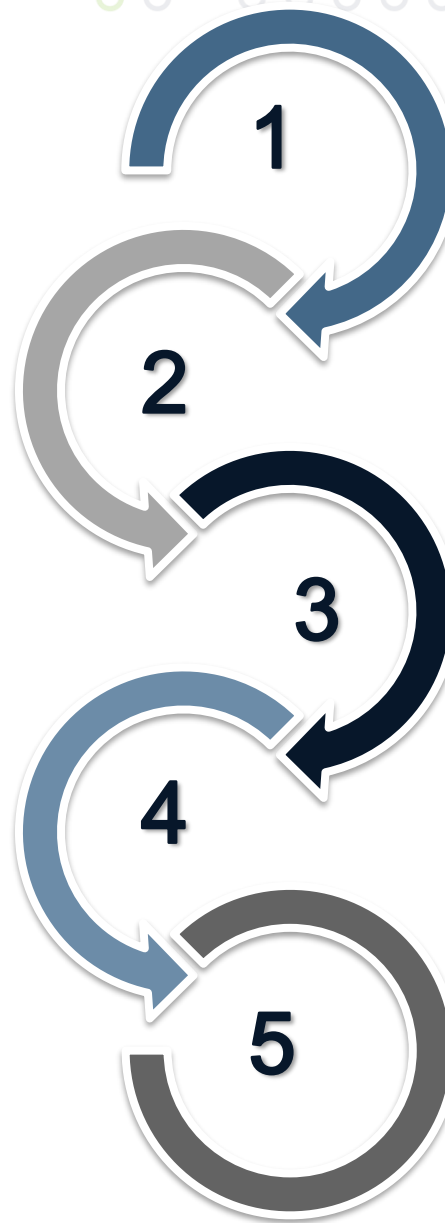
Prezentacije



Treninzi



# Faze programa



## MERCHANDISER

- Upozavanje sa brendovima
- Pozicioniranje robe

## KEY ACCOUNT EXECUTIVE

- Pospešivanje prodaje u objektima koje servisira
- Obilazak maloprodajnih objekata

## KEY ACCOUNT SUPERVISOR

- Organizuje i nadzire rad prodajnog tima na terenu
- Vrši obuku članova tima

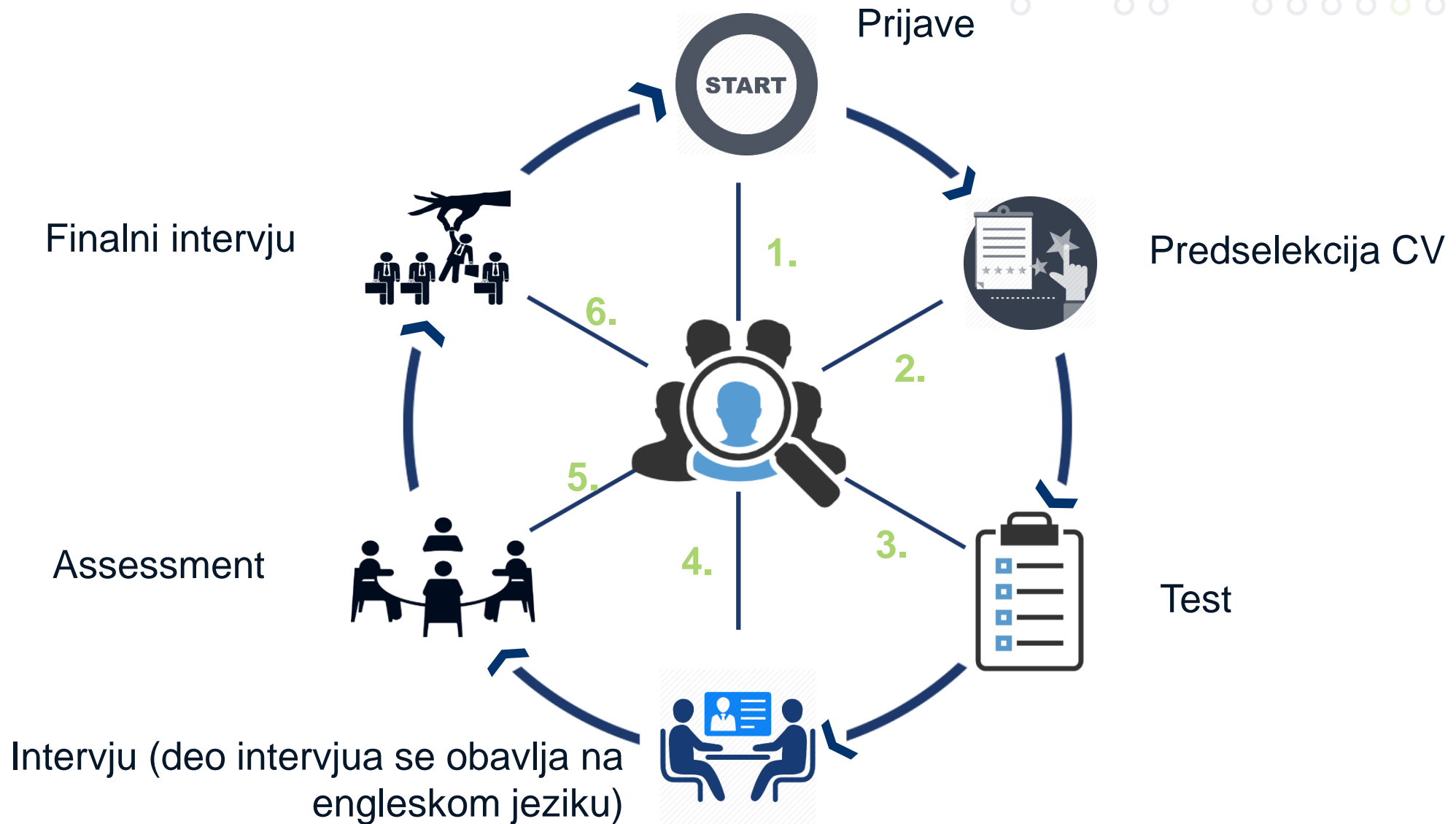
## PRESELLER

- Rad sa lokalnim STR radnjama

## KAM

- Pregovori sa ključnim kupcima
- Analiza tržišta i prodajnih rezultata

# Koji je proces selekcije?



# Po čemu je Doobar start poseban?



## 1 POSVEĆENOST ORGANIZACIJE

- 60 učesnika iz organizacije u obuci
- Vođa projekta iz HR i biznisa



## 2 JEDNAKOST ŠANSI

- Interni kandidati prenose vrednosti eksternim, lakša integracija u kompaniju
- Eksterni kandidati donose svežinu i novu perspektivu internim kandidatima



## 3 REZULTATI

- >90% učesnika programa zaposleno je u kompaniji
- I nakon toga nastavljaju da napreduju kroz organizaciju