



Mgr. Zuzana Jakubcová

Profil

Som flexibilná, dynamická, kreatívna osoba. Rada posúvam veci, ľudí dopredu. Na problém pozerám komplexne, precízne, nebojím sa rozhodnúť a zvoliť smer. Mám dlhoročné skúsenosti s budovaním a implementovaním obchodnej stratégie v B2C a B2B kanálu v telekomunikačnom a bankovom sektore. Mám bohaté skúsenosti s vedením ľudí. Ako people manager, som sa pohybovala v oblasti obchodu, marketingu, zákaznickej skúsenosti, personalistiky, rozvoja, motivácie ľudí, zavádzaní zmien, projektov a transformácií. Mám skúsenosti v budovaní vzťahov s obchodnými klientami, partnermi, či dodávateľmi. S obchodným tímom sme dosiahli viaceré úspechy a ocenenia. Úspešne som v rámci SR transformovala B2B SME obchodný kanál. V rámci riadenia optimalizácie sa nám podarilo aj spolu s ostatnými oddeleniami zefektívniť procesy a postupy, zvýšiť kvalitu siete, produktov, digitalizovať obchodné kanály aj vzhľadom na potreby trhu.

Pracovné skúsenosti

Retail / B2B Sales Manager West & Middle region

7/2008 – 12/2019, Orange Slovensko a.s.

- riadenie a implementovanie obchodnej stratégie, štandardov, doručenie kvalitatívnych a kvantitatívnych KPI v rámci Retailu a SME obchodného kanálu v pridelených oblastiach Západnoslovenského a posledný rok aj Stredoslovenského regiónu
- zodpovednosť za dodržiavanie obchodnej zmluvy obchodných partnerov značkových predajní, SME B2B kanálu a vlastných predajní
- vedenie obchodného tímu Area Sales Managerov pre Retail predajne a SME office, Technických projektových špecialistov, Support analytik koordinátora
- zodpovednosť za personalistiku, odmeňovanie, fluktuáciu, spokojnosť zamestnancov, výber ľudí, headcountu, talent pool v rámci siete, za rozvojový a vzdelávací systém
- finančný audit, analýza ekonomického vývoja obchodných sietí, efektívnosť a ziskovosť distribučných kanálov, regiónu a obchodných partnerov, navrhovanie následných krokov monitorovanie trhu, konkurencie, budovanie a optimalizácia Retail a B2B prevádzok, výber lokality, priestorov, vyjednávanie podmienok kontraktov s obchodnými centrami
- rekonštrukcie predajní a biznis kancelárií, schvaľovanie stavebných rozpočtov, kontrola kvality realizácie, riešenia reklamácií dodávateľov, spolupráca pri tvorbe a schvaľovaní pôdorysov, projektov, merchandisingu
- riadenie komplexnej transformácie a prechodu B2B SME kanálu v rámci SR, implementovanie obchodnej stratégie, personalistiky, komunikačno/marketingových aktivít, eventov, revízia produktov, procesov, kompetenčných matíc, portfólio management, segmentácia zákazníkov, nastavenie vzdelávania a rozvoja obchodníkov a oblastných manažérov
- rozbeh a nárast predaja ICT služieb, fixných riešení v B2B, obchodné stretnutia s kľúčovými zákazníkmi, vyjednávanie s partnermi, schvaľovanie projektov, obchodných ponúk, verejného obstarávania
- spolupráca naprieč firmou s marketingom, komunikáciou, finančným, právnym oddelením pri nových produktoch, kampaniach, zštémov, zmlúv, prieskumov

Kľúčové schopnosti

People management

Leadership

Komunikácia, prezentačné zručnosti

Analytické, logické myslenie

Orientácia na cieľ

Kreativita, inovatívnosť

Strategické, koncepčné myslenie

Zanietenie, otvorenosť

Flexibilita, rozhodnosť

Rýchla orientácia



Vzdelanie

- **Univerzita Komenského**
- *Sociálna Pedagogika*
- 1995 – 2000

Školenia

Krauthammer: Kaučing, leadership, predaj myšlienky, riadenie zmien, menežérske zručnosti, recruitment, prezentačné zručnosti

Scotwork: vyjednávanie

Fairtrain.eu: konzultačný predaj ICT

Pracovno právne minimum, personalistika

MERCURI: Projektové riadenie

LIBELIUS, GetMore: Key account managment, Vedenie ľudí

PC MS Office, Google Ads

Sweet Home

Facility Managment STU prebieha

Jazyk

Anglický B2

Nemecký A2

Zájmy

Beach voleyball, wakeboard, plávanie, beh, lyžovanie, bike, cestovanie, design

- definovanie obchodných kritérií v rámci projektov a tendrov: CRM, RIS logistika, e-sign, Prospect, SMARTSTORE/ Redesign Shopov, Web B2B, Resegmentácia zákazníkov, Štandardy predaja, Adaptácia nového zamestnanca v OSK, Online monitoring výsledkov, odmeňovania, tender dodávateľov pre rozvoj a vzdelávanie Orange SK, rekonštrukcie predajní

Retail Area Sales Manager, 3/2005- 06/2008, Orange Slovensko a.s.

- riadenie značkových predajní v Bratislave a západnom regióne dosahovanie výsledkov v rámci prideleného regiónu, nastavenie a kontrola štandardov predaja, plnenie kvalitatívnych a kvantitatívnych cieľov, plánovanie, analýza výsledkov
- kontrola dodržiavania obchodnej zmluvy, postupov, fraudov, toku tovaru, inventúr, reklamácií, odvodov hotovosti, kontrola eknomík a nákladov, výnosov, cashflow
- budovanie obchodných vzťahov, výber nových a rušenie problematických obchodných partnerov, optimalizácia siete
- zadefinovanie a implementovanie personálnej štruktúry, náplne práce, odmeňovacej politiky, benefitov výber nových zamestnancov, komplexné vedenie, motivácia, tréning, kaučing, nastavenie adaptačného procesu, mystery shoppingu
- rozbeh predaja nových produktov, pevného optického pripojenia, D2D kanálu
- monitorovanie trhu a konkurencie v rámci predaja, trendov, ponúk, potrieb a správania sa zákazníka a predajcov nastavenie a riadenie podporných marketingovo-komunikačných aktivít na podporu predaja v danej oblasti
- zodpovednosť za merchandising predajní, dohľad a kontrola rekonštrukcií predajní, kontrola dodávateľov, stavebných úprav, noriem, projektov

Koordinátor podpory obchodnej siete a riadenie procesov a zmien, 03/2003 – 02/2005, VUB Banka a.s.

- riadenie zmien a optimalizácie procesov, headcountu, postupov v rámci transformácie banky, revízia procesov aktivácie na pobočkách pri jednotlivých produktoch
- nastavenie Sales, Marketing & Comuniication tools , produktové kampane, procesy, implementovanie v obchodnej sieti (člen projektového teamu s Accenture, McKinsey)
- zodpovednosť za Mystery Shopping, nastavenie rozvoja predajcov a managerov pobočiek, projekt CRM/Portfólio managment pre obchodníkov, Online Monitoring výsledkov, merchandising retailových pobočiek

Osobný vzťahový poradca klientov, 01/2002– 12/2002, Tatrabanka a.s.

- staroslivosť o pridelených VIP a B2B zákazníkov, budovanie vzťahov, vedenie obchodných stretnutí, predaj a poradenstvo komplexných bankových produktov: úvery, investičné a poisťné produkty, kreditné karty, CRM

Špecialista podpory elektronického bankovníctva a back office úverov, 12/ 2000-01/2002, Tatrabanka a. s.

podpora zákazníkov, pobočiek s internet a mobil bankingom, kontrola platieb úverov, riešenie problémových situácií

