

Životopis Denis Burmaz

Osobni podaci



Mjesto rođenja:
Datum rođenja:
Bračni status:
Nacionalnost:
Adresa prebivališta:
Telefon:
Mobitel:
E-mail address:

Radno iskustvo

srpanj, 2016. – danas **Triglav Osiguranje dd, Zagreb**

Član Uprave

Zadužen za prodaju, marketing, IT i naplatu potraživanja;
- imenovan od Hanfe i NO do kolovoza 2020.

Odgovornosti i zaduženja:

- Ostvarenje poslovnih rezultata Društva u mandatnom razdoblju – ispunjeni svi ciljevi 2016&2017&2018
- Izvješćivanje Regulatora i NO
- Implementacija strateških ciljeva u poslovanje Društva
- Unapređenje sustava upravljanja
- Razvoj i edukacija kadrova
- Povećanje tržišnog udjela
- Razvoj vlastite prodajne mreže i svih prodajnih kanala
- Uspostava sustava reportinga te naprednih IT alata
- Kontinuirano praćenje naplate
- Podizanje i jačanje branda

Veljača, 2016. – srpanj 2016. **Triglav Osiguranje dd, Zagreb**

Pomoćnik Uprave

- Zadužen za prodaju i IT
- Priprema za Hanfa licenciranje za Člana Uprave

Lipanj, 2014. – Siječanj, 2016. **Generali Osiguranje dd, Zagreb**

Savjetnik Uprave za prodaju / Direktor Sektora vlastite prodaje

- Odgovornost za sve regionalne centre (Split, Osijek, Rijeka, Zagreb, Varaždin)
- Odgovornost za prodajne kanale: vlastita prodaja, broker kanal, agencijska prodaja, odjel velikih klijenata, javna nabava
- Pridruženi član Uprave (sastanci, razvoj proizvoda, IT)

- Ostvaren poslovni plan 2014&2015
- Vođenje i upravljanje ljudima – cca 325 zaposlenih u prodajnoj organizaciji
- Razvoj prodajne organizacije, prodajnih pravilnika, sustava nagrađivanja, programa lojalnosti, plana akviziranja i educiranja mreže, unapređenje poslovnih procesa
- Sponzor implementacije CRM projekta
- Fokusiranost na prodajne rezultate – stvaranje novih prodajnih prilika, izgradnja odnosa, posjedovanje naprednih pregovaračkih vještina
- Pozitivna energija i motivacijske vještine
- Sposobnost donošenja teških odluka

Kolovoz, 2012. – Lipanj 2014.

Basler Osiguranje Zagreb, Zagreb

Direktor prodaje za Hrvatsku

- Odgovornost za sve regionalne centre (Split, Osijek, Rijeka, Zagreb)
- Odgovornost za sve prodajne kanale: vlastita prodaja, broker kanal, agencijska prodaja, odjel velikih klijenata, javna nabava, banko& MLM kanal
- Pridruženi član Uprave (sastanci, razvoj proizvoda, IT)
- Ostvaren poslovni plan 2012&2013
- Vođenje i upravljanje ljudima – cca 300 zaposlenih u prodajnoj organizaciji
- Razvoj prodajne organizacije, prodajnih pravilnika, sustava nagrađivanja, programa lojalnosti, plana akviziranja i educiranja mreže, unapređenje poslovnih procesa
- Fokusiranost na prodajne rezultate – stvaranje novih prodajnih prilika, izgradnja odnosa, posjedovanje naprednih pregovaračkih vještina
- Pozitivna energija i motivacijske vještine
- Sposobnost donošenja teških odluka

Ožujak, 2011. – Kolovoz 2012.

Iskon Internet doo., Zagreb

Direktor Poslovne prodaje

- 69 direktno zaposlenih u poslovnoj prodaji;
- Odgovornost za sve regionalne centre (Split, Osijek, Rijeka, Pula)
- Odjeli: Odjel prodaje za velike klijente, Odjel prodaje za SMB (srednje i malo poduzetništvo), Odjel Veleprodaje
- Član tima užeg Menadžmenta
- Poslovno planiranje, odgovornost za rezultate
- Upravljanje i vođenje zaposlenika
- Odgovornost za ICT razvoj
- Fokus na realizaciju poslovnih ciljeva, izgradnju odnosa s klijentima i partnerima, pozitivnu komunikaciju, stvaranje

poslovnih prilika

Prosinac, 2003. – Ožujak, 2011.

Combis d.o.o. Zagreb

Direktor Sektora IP komunikacija

- Izvršni direktor profitnog centra od 39 zaposlenih
- Status Cisco Zlatnog partnera sa mnogo nominacija za najboljeg partnera u RH i regiji
- Prihod u 2010. → preko 10 M eura
- Profitabilnost → 25%
- Član užeg tima Direktora
- Odgovornost za planiranje i realizaciju plana prihoda i dobiti (ostvareni i prebačeni svi poslovni ciljevi 6 godina zaredom)
- Vođenje i upravljanje zaposlenih
- Član tima za implementaciju ISO 9001 standarda
- Fokus na realizaciju poslovnih ciljeva, izgradnju odnosa s klijentima i partnerima, pozitivnu komunikaciju, stvaranje poslovnih prilika

Siječanj, 2003. – Prosinac, 2003.

Combis d.o.o. Zagreb

Prodajni inženjer

- Pre-prodajne i prodajne aktivnosti
- Upravljanje poslovnim procesima
- Upravljanje odnosima s dobavljačima
- Upravljanje procesom nabave i isporuke
- Upravljanje sistem integratorskim projektima i praćanje realizacije ugovornih obveza
- Poslovni razvoj

Siječanj, 2002. – Siječanj, 2003.

M San Grupa d.o.o. Zagreb

Produkt menadžer i prodajni inženjer

- Tehničko savjetovanje klijenata
- Pronalažanje grešaka u korisničkim mrežama, mrežna administracija,
- Produkt Menadžer zar Cisco Systems, D-Link, APC i pasivnu mrežnu opremu,
- Produkt menadžer za Veritas Software
- Voditelj projekta izgradnje backup sustava u PBZ

Prosinac 2000.– Siječanj 2002.

ESF Ericsson, Paris, France

Programer – dizajner aplikacija

- Aplikativni razvoj i implementacija novih funkcionalnosti na telefonskim centralama

- Programski jezici: PLEX, HighLevel Plex i ASA.
- Pronalaženje grešaka, testiranje i implementacija zakrpa na PBX i AXE centralama

Studeni 1999– Prosinac 2000.

HT Mobilne doo Grude, BiH

Sistem inženjer

- Mrežna administracija
- Mrežni dizajn: IP i ATM
- Konfiguracija i rad na Cisco mrežnoj opremi

Edukacija

Formalna

2005 - 2012 Ekonomski fakultet Zagreb Zagreb

- ✓ Znanstveni magisterij iz područja organizacija i menadžmenta

1992 -1998 Fakultet elektrotehnike, strojarstva i brodogradnje:
Split

- ✓ Diplomirani inženjer elektrotehnike, smjer:Automatika

1980 -1992 Osnova i srednja škola Ploče

Na poslu:

2017. – HUU redoviti predavač u sklopu temeljnog tečaja o osiguranju → distribucija i prodaja osiguranja

2014. – HUU temeljni tečaj o osiguranju → Hanfa/ položena licenca za obavljanje poslova zastupnika u osiguranju

2003. – mnoštvo edukacija na temu komunikacije, pregovaranja, upravljanja i vođenja ljudima, prezentacijske i prodajne vještine

Prije 2003. –tehničke edukacije i certifikacija Cisco CCNA, CCNP, CSE, Ericsson PLEX, HighLevel plex programski jezici

Jezici

Engleski jezik u govoru i pismu

Hobiji

Sport (nogomet, ribolov, skijanje, košarka)

Denis Burmaz