

Europass Životopis

Osobni podaci

Prezime(na) / Ime(na) MAJETIĆ DAVOR

Adresa(e)

Telefonski broj(evi)

Broj(evi) faksa

E-mail

Državljanstvo

Datum rođenja

Spol

Željeno zaposlenje/zanimanje

Radno iskustvo

Datumi 2010.

Zanimanje ili radno mjesto GLAVNI DIREKTOR HRVATSKE UDRUGE POSLODAVACA

Glavni poslovi i odgovornosti

- Aktivno raditi i lobirati na izgradnji i razvoju društva i tržišta, koje će osigurati okruženje koje će poslodavcima omogućiti efikasno i konkurentno poslovanje i realizaciju poduzetničkih poduhvata
- Aktivan rad sa članovima HUP-a, hrvatskim poslodavcima, sa ciljem razumjevanja, artikulacije i djelovanja oko njihovih najvažnijih ciljeva, izazova, prilika i problema koje imaju na hrvatskom tržištu
- Aktivan rad sa Javnom, regionalnom i lokalnom vlasti, sindikatima u ostvarivanju, promociji i zaštiti interesa poslodavaca
- Sudjelovanje HUP-a u svim inicijativama, odborima, tijelima gdje su zastupljeni i prezentirani interesi poslodavaca
- Aktivna promocija poslodavaca u javnosti i aktivno izgrađivanje i komunikacija interesa i ciljeva poslodavaca u Hrvatskoj
- Aktivna promocija izvrsnosti, kulture rada, profesionalnost, moralnosti i etičnosti
- Edukacija i razvoj poslodavaca radi unapređivanja i dizanja njihove konkurentnosti i kvalitete
- Upravljanje i cjelokupna odgovornost za rad i rezultate profesionalne organizacije HUP-a

Ime i adresa poslodavca HRVATSKA UDRUGA POSLODAVACA, RADNIČKA CESTA 52/1, 10000 ZAGREB

Vrsta djelatnosti ili sektor UDRUGA

Datumi 2008.-2010.

Zanimanje ili radno mjesto PREDSJEDNIK UPRAVE

Glavni poslovi i odgovornost

- Rast poslovanja cjelokupnog Atento poslovanja
- Rast i ostvarenje planiranog profita
 - Upravljanje ljudima i privlačenje najboljih ljudi na tržištu
 - Zadovoljstvo korisnika i poslovnih partnera u radu sa Atentom
 - Društveno odgovorno poslovanje, PR, image i percepcija na tržištu
 - Inovacije i razvoj novih proizvoda i usluga
- Rezultati:
- U dvije godine je postignut godišnji rast do prometa od preko 15 milijuna kuna

ATENTO

Ime i adresa poslodavca

2006. - 2008.

GENERAL MANAGER MICROSOFT HRVATSKA

Datumi

Zanimanje ili radno mjesto

Glavni poslovi i odgovornost

- Rast poslovanja po svim segmentima tržišta i zadanih planiranih ciljeva

- Rast profitabilnosti ukupno i po svim segmentima Microsoft poslovanja

- Upravljanje ljudima i privlačenje najboljih ljudi na tržištu

- Zadovoljstvo korisnika i poslovnih partnera

- Društveno odgovorno poslovanje, PR, image i percepcija na tržištu

- Inovacije u radu i kreiranju poslovnih prilika za Microsoft

Rezultati:

- Prosječni izračunati rast poslovanja u tri godine preko 30%

- Povećanje profitabilnosti Microsoft Hrvatska za nekoliko postotnih bodova uz povećanje i investicija u ljude i marketing

Microsoft Hrvatska je nosilac laureate za najboljeg poslodavca u Hrvatskoj i dobila certifikat Poslodavac Partner za Upravljanje ljudima među prvih 11 tvrtki u Hrvatskoj

2002-2006.

GENERAL MANAGER MICROSOFT HRVATSKA I BiH

Rast poslovanja po svim segmentima tržišta i zadanih planiranih ciljeva

- Rast profitabilnosti ukupno i po svim segmentima Microsoft poslovanja

- Upravljanje ljudima i privlačenje najboljih ljudi na tržištu

- Zadovoljstvo korisnika i poslovnih partnera

- Društveno odgovorno poslovanje, PR, image i percepcija na tržištu

- Inovacije u radu i kreiranju poslovnih prilika za Microsoft

Razvoj Microsoft poslovanja u BiH, te odgovornost za cjelokupno poslovanje

Rezultati:

- Microsoft poslovanje se u tom razdoblju više nego dvaput povećalo

- Velike investicije u ljude, zapošljavanje, te stabilan rast profitabilnosti svake godine nekoliko postotnih bodova

- Microsoft poslovanje se u BiH povećalo više od pet puta, te su stvoreni preduvjeti za otvaranje Microsoft ureda u BiH

- Microsoft Hrvatska dobila nagradu Zlatna kuna u kategoriji za najbolju malu tvrtku za 2003.

2000-2002

MICROSOFT ADRIATIC SMB MANAGER

Microsoft Small and Medium business odjel u Sloveniji, Hrvatskoj, BiH, Srbiji, Makedoniji, Albaniji

Ciljevi: Razvoj i rast poslovanja u segment malih i srednjih tvrtki u Adriatic regiji

Zadaci:

- Rast poslovanja u SMB segmentu u Adriatic regiji

- Razvoj Microsoft poslovanja sa glavnim fokusom na rad sa Microsoft poslovnim partnerima –IT tvrtkama u Adriatic regiji

- Upravljanje ljudima u Adriatic SMB timu

- Zadovoljstvo korisnika i partnera u radu sa Microsoftom

Rezultati :

Rast SMB Microsoft poslovanja preko 60% prosječno u čitavoj Adriatic regiji, te rast zajednica Microsoft poslovnih partnera-IT tvrtki preko 80%. Uspješna organizacija prodajne mreže i Microsoft poslovanja u zemljama gdje nema Microsoft ureda

Datumi	1999-2000
Zanimanje ili radno mjesto	MICROSOFT HRVATSKA SMB i MARKETING MANAGER
Glavni poslovi i odgovornost	<p>Ciljevi: Razvoj Microsoft poslovanja u segmentu srednjih i malih tvrtki. U funkciji marketing managera osigurati efikasno i uspješno provođenje marketinških aktivnosti za sve segmente tržišta i poslovne jedinice Microsofta.</p> <p>Glavni zadaci:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Rast prometa i ukupnog poslovanja u segment malih i srednjih tvrtki - Razvoj i upravljanje radom Microsoft partnerske zajednice - Marketing aktivnosti, planiranje i efikasna egzekucija za cjelokupno Microsoft poslovanje <p>Rezultati:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Prosječni rast prometa preko 40% godina za godinu - Povećanje broja Microsoft partnera preko 70% sa značajnim investicijama i povećanjem znanja partnera za prodaju i implementaciju Microsoft proizvoda (broj certifikata se povećao višestruko) - Veliki uspjeh objave prvog u potpunosti lokaliziranog Microsoft Office-a 2000

Datumi	1997- 1998.
Zanimanje ili radno mjesto	MICROSOFT HRVATSKA SMB Manager
Glavni poslovi i odgovornost	<p>Ciljevi: Razvoj Microsoft poslovanja u segmentu srednjih i malih tvrtki. U funkciji marketing managera osigurati efikasno i uspješno provođenje marketinških aktivnosti za sve segmente tržišta i poslovne jedinice Microsofta.</p> <p>Glavni zadaci:</p> <p>Rast prometa i ukupnog poslovanja u segment malih i srednjih tvrtki</p> <p>Razvoj i upravljanje radom Microsoft partnerske zajednice</p> <p>Marketing aktivnosti, planiranje i efikasna egzekucija za cjelokupno Microsoft poslovanje</p> <p>Rezultati:</p> <p>Prosječni rast prometa preko 40% godina za godinu</p> <p>Povećanje broja Microsoft partnera preko 70% sa značajnim investicijama i povećanjem znanja partnera za prodaju i implementaciju Microsoft proizvoda (broj certifikata se povećao višestruko)</p> <p>Veliki uspjeh objave prvog u potpunosti lokaliziranog Microsoft Office-a 2000</p>

Datumi	1994-1996
Zanimanje ili radno mjesto	SALES MANAGER ZA DIGITAL EQUIPMENT CORPORATION U ECS (Eurocomputer System)
Glavni poslovi i odgovornost	<p>Ciljevi: Ostvariti promet i poslovni rast za DEC sa fokusom na prodaju osobnih računala</p> <p>Zadaci:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Rezultat prodaje DEC osobnih računala <p>Rezultat :</p> <ul style="list-style-type: none"> - U tri godine je PC odjel uspio postići od nule, prodajne rezultat drugog mjesta na tržištu u prodaji osobnih računala

Obrazovanje i osposobljavanje

Datumi	1987-1993
Naziv dodijeljene kvalifikacije	Diplomirani inženjer
Glavni predmeti / stečene profesionalne vještine	
Ime i vrsta organizacije pružatelja obrazovanja i osposobljavanja	Fakultet elektronike i računarstva Zagrebačko sveučilište
Razina prema nacionalnoj ili međunarodnoj klasifikaciji	Diploma „Neural networks“

Osobne vještine i kompetencije

Materinski jezik(ci)	HRVATSKI JEZIK
----------------------	----------------

Drugi jezik(ci)	ENGLESKI JEZIK
-----------------	----------------

Samoprocjena	Razumijevanje		Govor		Pisanje
Europska razina (*)	Slušanje	Čitanje	Govorna interakcija	Govorna produkcija	
Jezik	Engleski jezik	C2	C2	C2	C2
Jezik					

(*) Zajednički europski referentni okvir za jezike

- Članstvo
- ▣ Predsjednik Hrvatskog YES-a (Young Executives Society)
 - ▣ Član Uprave Superbrands Hrvatska
 - ▣ CROMA
 - ▣ Nacionalno vijeće za konkurentnost
 - ▣ BusinessEurope izvršni član odbora
 - ▣ Član odbor Hrvatske zaklade za znanost
 - ▣ Član BIAC odbora
 - ▣ član odbora Državni ured za upravljanje državnom imovinom (DUUDI)
 - ▣ Član GSV (Gospodarsko Socijalno vijeće)
 - ▣ Član EGSO (Europski gospodarski i socijalni odbor)
 - ▣ Član gospodarstva odbora u Hrvatskom saboru
 - ▣ Član ESF odbora (Europe Social Fond)
 - ▣ Član Hrvatskog Nacionalnog odbora za razvoj ljudskih resursa
 - ▣ Član Gospodarskog vijeća Fakulteta strojarstva i brodogradnje u Zagrebu

Društvene vještine i kompetencije Društveno odgovoran rad

Organizacijske vještine i kompetencije

Liderstvo i management (CEO, COO razina)

Vođenje ljudi i timova ljudi

Prodaja i vođenje prodaje

Razvijanje i unapređenje poslovnog razvoja

Marketing i marketing management

PR

- ▣ 10+ godina Glavni izvršni direktor, sveobuhvatna odgovornost glavnog Direktora za rad tvrtke (P&L, Upravljanje ljudima management, rast poslovanja razvoj poslovanja, društveno odgovoran rad i aktivnosti, PR, marketing, zadovoljstvo korisnika i partnera), prvih 6 godina CEO u Microsoft Hrvatska i BiH
- ▣ Međunarodno iskustvo u prodaji i poslovnim odnosima sa najvećim tvrtkama i Vladama
- ▣ Međunarodno iskustvo u prodaji i radu sa malim i srednje velikim tvrtkama
- ▣ Međunarodno iskustvo razvoja i upravljanja troslojnom prodajnom i distribucijskom mrežom partnera
- ▣ Iskustvo upravljanja i rada sa mrežom poslovnih partnera sa više od 1300 članova
- ▣ Iskustvo vođenja i upravljanja prodajom i prodajnim aktivnostima
- ▣ Iskustvo u marketingu prema u svim segmentima tržišta (Najveći kupci, srednje veliki, mali, home segment)
- ▣ Iskustvo u PR aktivnostima i komunikaciji sa medijima
- ▣ Međunarodno iskustvo vođenja regionalnih tvrtki, ljudi i timova
- ▣ Međunarodno iskustvo društveno odgovornog rada i članstvo u nevladinim organizacijama (predsjednik YES i IT udruge pri HGK)

Vozačka dozvola B Kategorija

Hobby Košarka