

ŽIVOTOPIS

Osobni podaci:

IVAN GALE

E-mail:

Datum rođenja:

Mjesto rođenja: !

Iskusan djelatnik medijske industrije u svim segmentima medijskog poslovanja, prodaje, proizvodnje sadržaja i medijskih istraživanja. Najširi spektar znanja i iskustva stečen na televiziji, ali ništa manje unutar tiskovina, digitalnih medija, te radija. Dobro upoznat sa Zakonom o elektroničkim medijima, te zakonskim okvirima i smjernicama vezanim za medije u drugim članicama EU.

Radno iskustvo

RTL Hrvatska d.o.o. (kolovoz 2012. – rujan 2022.)

Zagreb

Direktor prodaje

- Pregovaranje godišnjih TV i digitalnih budžeta s agencijama i oglašivačima.
- Zastupanje tvrtke u različitim projektima, partnerstvima i inicijativama vezanim za medijsku djelatnost.
- Planiranje i provedba strategije prodaje.
- Sudjelovanje u planiranju i provedba strategije programskog sadržaja.
- Vođenje i podučavanje prodajnog tima od 25 ljudi.
- Stvaranje novih strategija i projekata za poticanje novih tokova prihoda.
- Sudjelovanje i praćenje medijskih istraživanja, te suradnja sa IPSOS, AdScanner, AGB Nielssen.

24sata d.o.o. (rujan 2008. – kolovoz 2012.)

Zagreb

Direktor prodaje (tisak, web, TV) - Direktor prodaje (tisak)

- Dogovaranje godišnjih budžeta s agencijama i oglašivačima.
- Prodaja oglašivačkih rješenja agencijama i oglašivačima.
- Stvaranje novog tijeka prodaje i sustava izvješćivanja kako bi se osiguralo bolje upravljanje prihodima i troškovima.
- Vođenje prodajnog tima od 25 ljudi.
- Budžetiranje i predstavljanje poslovnih planova i predviđanja.
- Izvršenje poslovnog plana i strategije za prodajni tim.
- Stvaranje novih strategija i projekata za poticanje novih tokova prihoda.

RTL Televizija (travanj 2004. – rujan 2008.)

Zagreb

Zamjenik direktora prodaje - Voditelj prodaje Kontrolor

Primarna uloga bila je osiguranje obveza, analiza tržišta i klijenata. U drugoj polovici mandata fokus je prebačen na prodaju i posebne projekte.

- Kontrola provedbe postojećeg poslovnog plana i predlaganje strategija prodaje.
- Upravljanje timom za posebne projekte.
- Razvoj i prilagodba prodajnih i financijskih radnih procesa.
- Kontinuirani razvoj izvještavanja.
- Kontroliranje naplate potraživanja.
- Kreiranje novih prodajnih strategija.

Johnson & Johnson S.E. d.o.o. (2000. - travanj 2004.)

J&J (Janssen) u Hrvatskoj je prvenstveno zdravstvena tvrtka koja surađuje s bolnicama i ljekarnama.
Zagreb, Hrvatska

Financijski kontrolor

- Kontrola prodaje i plaćanja u cilju smanjenja kreditnog rizika i osiguravanja dobrog novčanog toka.
- Voditelj projekta za natječaje. Praćenje novih natječaja u NN, prikupljanje dokumentacije, prijava na natječaje i pisanje ugovora.
- Budžetiranje tijeka novca.
- Pregovaranje s kupcima o instrumentima plaćanja i osiguranja plaćanja.
- Pregovori s bankama oko boljih kreditnih linija.

Infoinvest, (Dow Jones - Bloomberg) (1996. – 2000.)

Poslovne i financijske informacije
Zagreb, Hrvatska

Predstavnik prodaje i korisnička podrška

- Prodaja informacijskih terminala bankama s on-line financijskim i kapitalnim informacijama s Londonske, NY, Frankfurtske burze.
- Voditelj projekta razvoja softvera za trgovanje trezorskim zapisima za Hrvatsku narodnu banku i Ministarstvo financija;

Obrazovanje

Ekonomski fakultet Zagreb (1991.-1998.)

Zagreb, Hrvatska
Smjer financije

Dodatno osposobljavanje i obrazovanje

- Bertelsmann & INSEAD PFO trening.
- Scotwork trening vještina pregovaranja.
- Microsoft Data mining obuka; Tečaj Microsoft Excel 3 (razina programiranja makroa).

Jezici

Engleski - tečno pisano i govorno

Hobiji

Nogomet, trčanje