

Upoznajte Regionalne



Sava Mihajlović - KANAL DIREKTNE PRODAJE

Regionalni Menadžer za Južnu Vojvodinu

Roden sam jedne lepe 1963. godine na dan Ujedinjenih Nacija. Završio sam farmaceutsko inženjerstvo na Tehnološkom fakultetu u Novom Sadu (specijalističke studije su u toku). Voleo sam i sad volim tri stvari: decu, Draganu, i najbolji prodajni tim koji predvodim. Moji životni prioriteti su: Postati vlasnik UNIQA polisa životnog osiguranja u vrednosti 1.000.000,00 EUR, od članova mog tima napraviti milionere i dobiti javno priznanje od strane menadžmenta firme. Moj tim čine pozitivni, pošteni i fleksibilni menadžeri, eksperti i agenti. Na poziciji Menadžera regiona UNIQA tim-u, moj tim i ja donećemo kao i mnogo godina ranije najveću količinu novca.



Igor Titin - KANAL AGENTSKE PRODAJE

*Regionalni Menadžer za Južnu Vojvodinu
(Novi Sad, Zrenjanin, Vršac, Indija)
dipl. ecc., Ekonomski Fakultet u Subotici*

Nakon rada u Sektoru prodaje u Telekomu, karijeru u osiguranju Igor započinje u Delta Generali osiguranju, a našem timu se pridružuje 2007. godine. Kada posetite zrenjaninski Servisni Centar dočekaće vas tim profesionalaca sa entuzijazmom i energijom koju je Igor uspeo da prenese. Svoju energiju, entuzijazam i upornost Igor pokazuje i na polju sporta. Osvojio je tri zlatna trofeja na teniskim turnirima u Zrenjaninu, a od prošle godine postao je i golfer. Želja za radom i pobedom poslovnicu Zrenjanin dovelo je do najboljih pet poslovnica po produkciji u Agentskom Kanalu Prodaje. Svi verujemo da je Igor, zahvaljujući svom stavu, kao znanju i veštinama, pravi izbor za poziciju Regionalnog menadžera.



Slobodan Pelagić - KANAL DIREKTNE PRODAJE

Regionalni Menadžer za Severnu Vojvodinu

Godine 1971-ve, kada sam rođen, nije bilo nikakvih posebnih svetskih događaja - sve je bilo relativno mirno, harmonično, što su na neki način i moje osobine. Obožavao sam sport i matematiku. Zato je logičan izbor bio Elektrotehnički fakultet u Beogradu. Godinama sam ipak shvatio da mi prija rad sa ljudima, da imam sposobnosti organizovanja i dobre komunikacije sa ljudima. Radeći na poziciji rukovodioca u prodaji osiguranja, uspeo sam to da uklopim sa svojim prioritetima: porodica, zdravlje i harmoničan život. Stvaramo tim koji ispunjava planove i oko sebe emituje pozitivnu energiju koja privlači ljude. "Ko hoće nešto da učini - nađe način, ko neće nešto da učini - nađe izgovor". Naša najvažnija odluka je DA GRADIMO SISTEM RADA i da on bude okosnica svih dobrih rezultata i budućih uspeha.



Nebojša Đurović - KANAL AGENTSKE PRODAJE

*Regionalni Menadžer Beogradske Regije
(Zemun, GTC, Prote Mateje, Pančevo, Loznica i Šabac)
dipl. pravnik, Pravni Fakultet Beograd i Banja Luka*

Prilikom prvog susreta sa Nebojšom uočićete veliku pozitivnu energiju i sposobnost da iz svake situacije izvuče najbolje. Dobri odnosi koji je izgrađivao sa klijentima tokom 15 godina rada u trgovini, Nebojša je uspešno pretočio u polje osiguranja. Nakon dve uspešne godine u Wiener Stadtische osiguranju, Nebojša je prešao u UNIQA osiguranje na menadžersku poziciju sa izazovom da podigne produkciju svih beogradskih poslovnica. Uz mnogo truda i rada sa agentima, ciljevi beogradske poslovnica bili su ostvareni. Neiscrpna energija i osećaj za rad sa ljudima samo su dve vrline od mnogih koje Nebojša poseduje i koje ga kvalifikuju za vođenje beogradskog regiona.



Izvorinka Ranković - KANAL DIREKTNE PRODAJE

Regionalni Menadžer Beogradske Regije

Rođena sam 13.07.1975. u malenom selu pokraj Negotina. Završila Višu poslovnu školu u Beogradu, a takođe sam prihvatila i koncept doživotnog učenja kroz dodatna lična usavršavanja, tako da sada trenutno završavam i evropske poslovne studije u Sloveniji. U poslu me najviše ispunjava kada zajednički kreiramo takvo poslovno okruženje koje podstiče da se vrednost naše kompanije izražava kroz priznanje da je svaki pojedinac bitan i kada na takav način izgrađujemo svest o pripadnosti i vezanosti za kompaniju u kojoj radimo. Oduvek me je inspirisao uspeh moga tima koji je sastavljen od grupe kvalitetnih, dinamičnih, istrajnih i kreativnih kolega koji imaju jasne, konkretne i dugoročne ciljeve poslovnog uspeha. Želim da na takav način budemo uvek korak ispred konkurencije i da kroz širok spektar raznovrsnih znanja i iskustava koje imamo, svaki plan koji se postavi ispred nas bude naš cilj i da sa jasnom vizijom i ove godine koračamo sigurnim koracima ka USPEHU!



**Proslava Nove Godine
za zaposlene u beogradskom
klubu "Magacin",
13.01.2009.**



**Kopaonik Biznis Forum,
3-5.03.2009.**

