



SAM Godišnja nagrada 2023

KATEGORIJA: Mladi menadžer godine (do 35. godina)

Mladi menadžeri do 35 godina koji su prepoznati unutar i van svoje kompanije kao osobe od integriteta i ugleda i koji su u 2023. godini ostvarili posebne poslovne rezultate.

Kriterijumi za izbor:

1. Inicijativa i inovativnost
2. Ekonomski rezultati (finansijski rezultati i tržišna pozicija), posebno u kontekstu specifičnih okolnosti za sektor iz kog dolazi.
3. Društvena odgovornost
4. Razvoj i vođenje tima, motivacija tima
5. Poslovni poduhvat godine

Potrebno je da obrazloženje nominacije sadrži odgovore koji ilustruju da je kandidat prepoznat kao osoba koja:

1. Kontinuirano traži, podstiče, razvija i primenjuje nove ideje i inovacije u poslovanju; Pokazuje inicijativu, smelost i preduzimljivost u radnom okruženju; podstiče kreativnost kod sebe i kod drugih;
2. Prepoznaje poslovne mogućnosti i uspešno sprovodi strategiju kompanije; vešto kombinuje sva svoja znanja i iskustva u cilju ostvarivanja strategije kompanije i ostvarivanju rezultata (ukoliko se radi o osobi na čelu kompanije, ilustrovati pomak u poslovnom rezultatu u prometu, broju zaposlenih, prihodu, profitu, tržišnom prisustvu..).
3. Pored ostvarenja ekonomskih rezultata vodi računa i o širim društvenim ciljevima (ukoliko postoji, ilustrovati primerom ličnog doprinosa);
4. Svojim primerom vodi i motiviše zaposlene ka ispunjavanju organizacione vizije, misije i ciljeva; kontinuirano radi na ličnom razvoju i podstiče razvoj drugih; olakšava saradnju i timski rad (ukoliko postoji, ilustrovati primerom ličnog doprinosa razvoju zaposlenih);
5. Opisati poslovni poduhvat godine, ukoliko ga je bilo

Lista nominovanih:

1. **Aleksandar Miladinović, direktor Sektora za strategiju i razvoj bloka Promet, Naftna Industrija Srbije**
2. **Aleksandra Orlović, projektni menadžer, TRI O**
3. **Đuro Karanović, rukovodilac pogona za odšeceravanje melase PC Pećinci, Sunoko**
4. **Katarina Puletić, direktor Event sektora, Prosound Conference Systems**
5. **Marko Jovanović, Head of Microsoft Business Operations – Adriatic Region, Comtrade**
6. **Nevena Đukić, zamenik direktora, MT – Komex**
7. **Nikola Lazarević, direktor, Wurth Makedonija**



8. **Petar Božić, nacionalni menadžer za ključne kupce, Nelt**
9. **Sara Penđer, Counsel, advokatska kancelarija Stanković i partneri (Nstlaw)**
10. **Stefan Čvorović, direktor marketinga, DTL**
11. **Stefan Milojević, zamenik direktora, Apotekarska ustanova ZDRAVLJE LEK**

OBRAZLOŽENJA:

1. **Aleksandar Miladinović, direktor Sektora za strategiju i razvoj bloka Promet, Naftna Industrija Srbije**



Aleksandar se bavi strategijom i razvojem u svojoj kompaniji, što podrazumeva konstantno sagledavanje globalnih, regionalnih i lokalnih trendova u industriji. Bez praćenja ovih trendova kao i sagledavanja internih mogućnosti kompanije nije moguće uspešno predložiti i usvojiti strateški pravac uz čvrst i koncizan plan implementacije. Takođe, pošto uloga Aleksandra sadrži u sebi razvoj biznisa, u kompaniji NIS to znači sprovođenje plana implementacije kroz iniciranje investicionih projekata. Timovi ispod Aleksandra odgovaraju za celokupan proces prikupljanja terenskih i analitičkih podataka, analizu tržišta i konkurencije, kao i prognoziranje svih komponenti radi obračuna buduće isplativosti projekata. Finalni korak jeste odbrana projekata pred board-om direktora radi obezbeđenja budžeta, a podrazumeva i odgovornost za ostvarenje ključnih KPI-jeva nakon realizacije projekata.

Najčešći projekti u praksi se odnose na izgradnju i modernizaciju maloprodajne mreže kompanije u skladu sa strategijom korišćenja dva brenda (NIS Petrol i GAZPROM), kao i na različite infrastrukturne projekte u oblasti logistike i prodaje kao što su izgradnje/rekonstrukcije skladišta naftnih derivata, bunker stanice i dr.

Kako se svake godine realizuje 10+ projekata u okviru plana modernizacije maloprodajne mreže ostvaruje se kontinuirano povećanje EBITDA na nivou kompanije od oko 1,2 milion evra godišnje samo u ovoj kategoriji projekata.

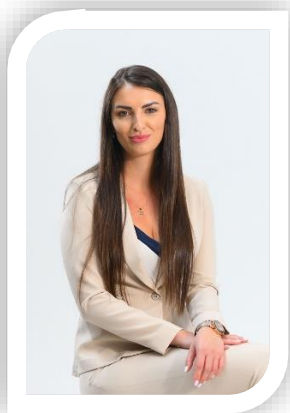


Na primer, ove godine je uspešno realizovan projekat izgradnje stanice za snabdevanje gorivom „Sokolići 2“ na autoputu „Miloš Veliki“ kod Preljine u pravcu ka Beogradu. S obzirom da se tim čiji je Aleksandar član aktivno bavi razvojem novih i unapređenjem postojećih formata maloprodajnih objekata, može se zasigurno reći da su „Sokolići 2“ jedan od najsavremenijih maloprodajnih objekata u Evropi u čiju izgradnju i opremanje je uloženo više od 4,5 miliona evra. Modernizacija maloprodajne mreže je jedan od strateških projekata Kompanije i u ovaj segment biznisa je od 2009. godine uloženo više od 520 miliona evra.

Kako su se tokom prošle i početkom ove godine desile određene organizacione izmene u bloku Promet NIS-a, Aleksandrov tim se proširio za nekih 40% putem spajanja sa drugim organizacionim delovima i sada broji 25 podređenih koji su podeljeni u 4 tima. Ovo je bio veliki izazov sa stanovišta liderskih veština kroz tranziciju, formiranja nove zajedničke sub-kulture združenih timova, kao i u delu motivacije novih kolega.

Glavni poslovni poduhvat u ovoj godini je odbrana uz obezbeđivanje budžeta za realizaciju projekta rekonstrukcije skladišta naftnih derivata u Novom Sadu koji je trenutno u realizaciji - radi se o projektu u koji će biti investirano preko 40 miliona evra uz vrlo kompleksan način pripreme argumentacije zbog čega je projekat neophodan u vreme velike ekonomske nesigurnosti na tržištu, kao i političke nesigurnosti u svetu.

2. Aleksandra Orlović, projektni menadžer, TRI O



Nakon završenih osnovnih studija na Fakultetu organizacionih nauka i master studija na Univerzitetu Cattolica u Italiji, Aleksandra postaje i zvanično deo tima kompanije TRI O. Prolazi kroz sve sektore kako bi se upoznala sa svim segmentima rada kompanije. Uočava mogućnosti za unapređenje procesa i kao svoju misiju u kompaniji postavlja rad u tri segmenta: profesionalizacija menadžmenta, digitalizacija poslovanja i dalji razvoj robne marke Nexsas.



Na njenu inicijativu TRI O angažuje konsultantsku kuću PWC koja u porodičnu kompaniju uvodi organizacionu strukturu. Na taj način se postavljaju temelji za dalji razvoj kompanije i profesionalizaciju menadžmenta jer se na rukovodeće pozicije postavljaju kadrovi koji nisu deo porodice. Od 2023. godine svi KPI-evi i budžetiranje se rade uz pomoć BI alata čime se mogućnost grešaka u planiranju svodi na minimum i zaposlenima se garantuju ostvarivi ciljevi.

Aleksandra učestvuje u unapređenju sopstvene robne marke Nexsas koja na tržištu postoji od 2013. godine. Odlazi nekoliko puta u Kinu, Italiju i Tursku u cilju pronalaženja dobavljača u skladu sa postavljenim standardima kvaliteta.

Za 25 godina poslovanja kompanija TRI O otvorila je 11 prodavnica, a nakon organizacionog restrukturiranja za 6 godina je otvoreno još 17. Sada je TRI O sa 28 prodavnica zauzeo leadersku poziciju u Šumadiji i u manjim sredinama širom Srbije u domenu gvoždarske robe, građevinskog materijala i bele tehnike i nastavlja sa daljim širenjem. Kada se Aleksandra pridružila kompaniji 2017. godine TRI O je imao 95 zaposlenih, a danas kompanija broji 310 zaposlenih. Ukoliko posmatramo poslovni prihod TRI O je 2017. godinu završio sa 1.466.263.000 RSD, dok su projekcije da će 2023. završiti sa 2.788.410.000 RSD što čini rast od 90,2%.

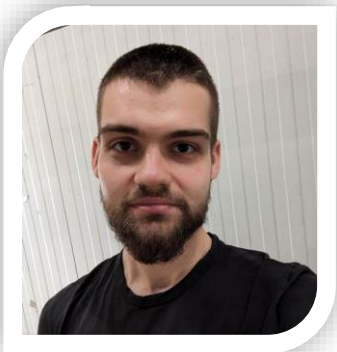
Shvatajući kakav uticaj na životnu sredinu ima elektronski otpad pokreće inicijativu reciklaže kroz maloprodajnu mrežu TRI O. Ideja o tome se rodila na SAM akademiji gde je Aleksandra upoznala Igora Petrovića iz E-reciklaže i nakon toga dogovorila saradnju. Za godinu dana koliko traje ova inicijativa reciklirano je više od 10 tona elektronskog otpada.

Aleksandra kontinuirano radi na ličnom razvoju. Bila je deo mentorskog programa u SAM-u, završila je SAM akademiju i član je Sekcije za porodično preduzetništvo Privredne komore Srbije. U cilju povećanja produktivnosti i motivacije zaposlenih TRI O je skratio radno vreme sa 8 na 7 sati dnevno kako bi zaposleni bili u mogućnosti da više vremena provedu sa porodicama. Aleksandru kolege opisuju kao pragmatičnu i empatičnu osobu, uvek otvorenu za nove predloge i inicijative. Iako na dnevnom nivou najviše barata sa brojkama, u svom radu ljudi su joj uvek na prvom mestu.

Ove godine Aleksandra vodi dva IT projekta: Microsoft Power BI i novog ERP rešenja u saradnji sa EBRD-jem. Oba projekta imala su za cilj unapređenje poslovnih rezultata, kako bi TRI O u godinama koje su pred nama postao lider na tržištu u segmentu gvoždarske robe i nastavio sa ekspanzijom robe marke Nexsas.



3. Đuro Karanović, rukovodilac pogona za odšćeravanje melase PC Pećinci, Sunoko



Imajući u vidu da nagrada za mladog menadžera godine svedoči o izuzetnom doprinosu mladih lidera biznis svetu, kompanija Sunoko, članica MK Group, kao izvanrednog kandidata za ovo priznanje nominuje Đuru Karanovića.

Njegov inspirativni put od studenta prehrambene tehnologije na Tehnološkom fakultetu u Novom Sadu, doveo ga je do pozicije menadžera jednog od najnaprednijih i tehnički najkompleksnijih postrojenja u prehrambenoj industriji, kako u Srbiji, tako i u celoj Evropi. Nakon sticanja zvanja diplomiranog inženjera tehnologije započinje svoj profesionalni put u industriji šećera, a u Sunoku je prepoznat kao osoba koja zahvaljujući svom tehničkom znanju i socijalnim veštinama na najbolji mogući način odgovara potrebama pozicije Rukovodioca Pogona za odšćeravanje melase. Od samog početka, Đuro se pored sopstvenog profesionalnog razvoja kroz saradnju sa inostranim partnerima, stručnjacima u oblasti hromatografske separacije, filtracije i uparavanja, koncentriše i na dodatno razvijanje veština svojih osam zaposlenih u timu. Proširio je njihova znanja sa početne elektro i mašinske struke na prehrambenu tehnologiju i hemiju, što je rezultiralo boljom racionalizacijom potrošnje toplotne i električne energije, istovremeno povećavajući iskorišćenje sirovina za proizvodnju glavnih proizvoda pogona.

Zahvaljujući Đurinim naporima, efikasnost pogona se značajno poboljšala. Već u prvoj godini na rukovodećoj poziciji, postignuto je smanjenje potrošnje električne energije za 11% i toplotne energije za 30% u odnosu na postavljene ciljeve, uz istovremeno povećanje iskorišćenja ekstrakta saharoze za 3% i betaina za 1%. Dodatno, Đuro je u 2022. i 2023. godini povećao iskorišćenje za 5% za ekstrakt saharoze i 2% za betain, značajno poboljšavajući profitabilnost prerade nusprodukata proizvodnje šećera. Pored energetske efikasnosti i iskorišćenja istovremeno se fokusira i na doprinos zaštiti životne sredine, te kontinuirano radi na optimizaciji procesa u cilju smanjenja potrošnje hemikalija neophodnih za funkcionisanje proizvodnog procesa čime ne samo da doprinosi pomenutom očuvanju životne sredine, već i dodatno smanjuje proizvodnu cenu gotovih proizvoda.



Jedno od izuzetnih poslovnih dostignuća Đure Karanovića u 2023. godini je inovativna implementacija nove hromatografske sekvence upravljanja procesom, što je rezultiralo značajnim povećanjem kvaliteta rastvora betaina. Čistoća ovog proizvoda povećana je sa 65% na impresivnih 80%, što predstavlja rekordan rezultat ne samo u odnosu region, već i u poređenju s drugim partnerskim kompanijama u Evropi. Đuro Karanović svojim radom i postignućima predstavlja izvanredan primer mladog lidera u prehrambenoj industriji.

4. Katarina Puletić, direktor Event sektora, Prosound Conference Systems



Katarina je glavni nosilac velikih uspeha i jedan je od ključnih članova tima kompanije Prosound Conference Systems. Pre tri godine, Katarina je počela sa svojim angažmanom u pomenutoj kompaniji i svojim višegodišnjim iskustvom kao event manager i producent, uspela je da podigne poslovanje kompanije na viši nivo. Pre njenog dolaska u Prosound Conference Systems, kompanija nije imala event team. Danas ga ima, i on broji šestoro mladih ljudi, koji pod Katarininim menadžerskim vođstvom, uspevaju da implementiraju više od 100 događaja na godišnjem nivou. Katarina ne samo da uspešno vodi event team, već i motiviše i razvija članove tima. Njen predani rad i kvalitetno liderstvo su ključni za ostvarivanje organizacionih vizija i ciljeva kompanije. Takođe, kontinuirano radi na ličnom razvoju, što dodatno inspiriše druge da rade isto. Katarina je vrhunski profesionalac kada je reč o inovacijama. Njen entuzijazam, smelost i preduzimljivost su istinski inspirišući za sve oko nje. Ona kontinuirano traži, podstiče, razvija i primenjuje nove ideje i inovacije u poslovanju. Kroz njeno vođenje, event team Prosounda je je postao centar kreativnosti. Katarina ne samo da podstiče kreativnost kod sebe, već i kod svih članova tima.

Event tim čiji je Katarina direktor je igrao ključnu ulogu u ostvarivanju izuzetnih ekonomskih rezultata kompanije. U specifičnim okolnostima event menadžment sektora, ona je uspešno identifikovala poslovne mogućnosti i sprovela strategiju kompanije, koja je pomogla da sama kompanija poveća svoj godišnji profit za čak 50% u odnosu na prethodnu godinu. Katarina je



znalački kombinovala svoje znanje i iskustvo, što se odrazilo na značajan pomak u poslovanju kompanije, uključujući povećanje prihoda, ali i tržišnog prisustva i vidljivosti sve uz podršku kako event tako i tehničkog tima kompanije.

Katarina je kroz godine učestvovala u produciranju i organizaciji događaja na kojima je prisustvovalo više od 1200 ljudi, a jedan od njih je i svečana dodela prestižnih stipendija „Dositeja“ najboljim studentima beogradskog i novosadskog Univerziteta. Takođe, u 2023. godini, Katarina je producirala centralni događaj proslave „Prvih 50 godina Igokee“. gde je implementirana jedna od najzahtevnijih produkcijskih postavki. Međutim, Katarina je na čelu tima zaduženog za ostvarenje jednog od najvećih poslovnih uspeha poslednjih godina – a to je realizacija proslave rekonstrukcije Sava Centra.

Katarina Puletić je istinski izvanredan mladi menadžer koji ne samo što ostvaruje izvanredne rezultate u poslovanju, već i svojim primerom vodi društveno odgovoran pristup poslovanju, motiviše i razvija tim, i uspešno implementira inovacije u svim aspektima rada.

S njom na čelu event team-a, Prosound Conference Systems doo je doživeo znatan uspon i postao poznat po svojoj kreativnosti i efikasnosti.

5. Marko Jovanović, Head of Microsoft Business Operations – Adriatic Region, Comtrade



Funkcije kojima upravlja: Business Development, Service Delivery, Procurement.

Tržišta: Srbija, Slovenija, Bosna i Hercegovina.

Promet: 38 miliona EUR.

Broj ljudi u timu: 35 (profili: menadžeri za razvoj poslovanja, specijalisti za nabavku, programeri i inženjeri, poslovni analitičari, vođe projekata).

Vodi celokupan biznis, profitni centar, kompanije Comtrade System Integration generisan kroz partnerstvo sa Microsoft vendorom. U okviru tima obavljaju se sledeće aktivnosti:



- Prodaja i pretprodajne aktivnosti (pripremanje ponude na osnovu upita klijenata, pripreme prezentacija i demo-a softverskih rešenja, tehnološki konsalting, prezentacije na javnim događajima i konferencijama.)
- Nabavka (održavanje strateškog partnerstva sa vendorom i nabavka potrebnih proizvoda za dalju prodaju)
- Isporuka usluga i vođenje IT projekata (implementacija CRM-a, poslovnih aplikacija, softverskih robota, Chatbot i Ai rešenja)

Inovativni i strateški projekti i dostignuća ostvarena u prethodnom periodu:

- Comtrade je trenutno najveći implementator tehnologije softverskih robota (Robotic Process Automation) u Adriatic regiji. Prvi projekat Marko je otvorio 2019. godine kada je kompanija prvi put ulistala ovu uslugu u svoj portfolio. Danas kompanija ima 15 aktivnih projekata na 3 tržišta iz ove oblasti, i uspešno je uz pomoć robota automatizovala procese najuspešnih osiguravajućih kuća, banaka, logističkih i distributivnih firmi kod nas.
- Prva implementacija Open Ai tehnologije u Enterprise okruženju (Chatbot rešenje za interne i eksterne potrebe i Ai u kontakt centru) u Sloveniji.
- Rast tima od 100% godina na godinu (year-over-year) po osnovu broja zaposlenih uz unapređenje procesa upravljanja poslovnim performansama, uvođenje OKR metodologije za postavljanje ciljeva, implementaciju SCRUM metodologije u vođenju IT projekata.
- Osvajanje zvanične nagrade "Partner of the Year" od strane Microsofta za tržište Srbije i Bosne i Hercegovine po osnovu najinovativnijeg projekta.

Marko je i sertifikovani konsultant Centra za digitalnu transformaciju osnovanog od strane Privredne komore Srbije. Prošle godine uradio je veliki broj ekspertske analize i strategije na temu digitalne transformacije za kompanije iz sektora trgovine, proizvodnje i usluga, koje su bile preduslov za nabavku digitalnih rešenja ovih kompanija u okviru programa podrške pod pokroviteljstvom Ministarstva privrede.

Linkovi ka video materijalima o uspešnim projektima:

Triglav osiguranje – projekat implementacije softverskih robota [Link1](#)

Japan Tobacco International – projekat implementacije analitičke platforme [Link2](#)



6. Nevena Đukić, zamenik direktora, MT – Komex



Nevena Đukić je zamenik direktora kompanije MT-KOMEX koja je apsolutni lider u sferi izgradnje solarnih elektrana u našoj zemlji. Na ovoj poziciji nalazi se već tri godine, a 2023. je posebno značajna za kompaniju upravo zahvaljujući Neveni. Njeno angažovanje i dobre menadžerske procene omogućile su da kompanija proširi poslovanje na područje Bosne i Hercegovine.

U aprilu ove godine otvoreno je preduzeće MT-KOMEX BH koje je za svega nekoliko meseci rada ostvarilo značajne uspehe. Do sada su potpisani ugovori ukupne vrednosti više od 2 miliona evra, dok je Nevena ugovorila izgradnju 4 solarne elektrane od po 10 MW.

Značajan doprinos vidljiv je u njenom radu u kompaniji u Beogradu u kojoj je zaposleno 55 ljudi i koja je u 2022. godini ostvarila prihod od oko 25 miliona evra.

Nevena je i direktor kompanije CEEFOR i glavni i odgovorni urednik Energetskog portala. Kako je istovremeno angažovana na nekoliko pozicija, njene leaderske sposobnosti dolaze do izražaja. Spremna je da svakom zaposlenom pomogne u radu, kao i da sasluša ideje i da ih zajedničkim snagama realizuje.

Tokom karijere uspela da je Energetski portal postane jedan od vodećih, kada je reč o informisanju o obnovljivim izvorima energije, unapređenju energetske efikasnosti, klimatskim promenama i zaštiti životne sredine. Pokrenula je i Magazin Energetskog portala koji se šalje svim ambasadama u zemlji, ministarstvima, predstavnicima lokalnih samouprava, preduzetnicima i drugo.

Uvek je tu za one kojima je pomoć najpotrebnija, a jedna od njenih najvećih želja jeste donacija solarne elektrane Nacionalnom udruženju roditelja dece obolele od raka - NURDOR.



7. Nikola Lazarević, direktor, Wurth Makedonija



Nikola je deo Wurth grupe tačno 12 godina tokom kojih je napredovao od biznis asistenta Generalnog direktora, menadžera u marketingu, menadžera u nabavci, menadžera veleprodajnih objekata, regionalnog menadžera prodaje, menadžera zaduženog za key account managere pa sve do direktora prodaje okviru Wurth-a Srbije i puta od regionalnog menadžera prodaje, direktora divizije, direktora prodaje pa do generalnog direktora u Wurth-u Makedonija.

Tokom ove i prethodne godine postavio je nekoliko potpuno novih kanala prodaje – eprocurement, eshop, veleprodajni objekti. Definisao je i novi BI sistem u firmi i vodio veliku organizacionu promenu u obe firme: postavio je novu cenovnu i marketing strategiju koja obuhvata nekoliko kanala prodaje; sproveo rekonstrukciju kompanije u Makedoniji; kao vođa digital transformacije uspeo je da kroz procurement i eshop kanal generiše petinu novog prometa; definisao nove procese u nabavci i vodio proces izgradnje i preseljenja centrale kao i logistike u novi logistički centar od preko 5.000 m².

Za svega nekoliko godina Nikola je stekao ogromno znanje i iskustvo - od internih procesa, preko prodaje do vođenja velikog broja ljudi (u svojoj karijeri vodio je preko 200 ljudi direktno) i odgovornosti za ispunjenje visoko postavljenih ciljeva i planova. Na svim pozicijama, pored izvanrednih rezultata, pokazao je inicijativu da uvek ide korak dalje i da svojim timovima kroz lični primer bude odličan role model. Ove godine je oformio novi program mladih talenata u firmi kao i tailor made pristup razvoj koji očekuje svakog od njih u naredne tri godine. Njegova glavna vrednost su ljudi te mnogo vremena posvećuje njihovom razvoju.

Wurth grupa na svetskom nivou ima preko 90.000 zaposlenih i 20 milijardi EUR prometa. Tokom svoje karijere je sarađivao sa ljudima različitih kultura, nacija, biznis „know-how“-a i istakao se kao lider u vođenju internacionalnih projekata. Ove 2023. godine odabran je kao jedan od top 20



kandidata prestižnog top executive pool-a Wurth grupe, zvanog “Top Potential” koji bira najbolje lidere unutar grupe.

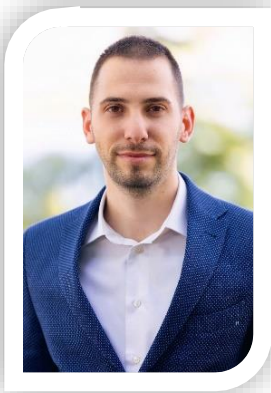
Zahtevan i dosledan, veliki motivator sa jakim liderskim kapacitetima uspeva iz godine u godinu da bude najbolje rangiran u anonimnim godišnjim evaluacijama zaposlenih.

Nikola je uspeo da sa svega 32 godine postane Direktor prodaje u kompaniji Wurth Srbija koja je apsolutni tržišni lider u svom poslu sa preko 50 mil EUR prometa i preko 300 zaposlenih i da bude Generalni Direktor Wurth Makedonije firme koja je uz njegovo vođenje i strategiju postala tržišni lider u prethodnih par godina (CAGR od preko 20% u 5 godina).

Wurth Makedonija je od 4 mil EUR i 34 zaposlenih iz 2018. uz Nikolu dosegla preko 10 mil. Eur i 85 zaposlenih u 2023. godini. Uspeo je da uveća EBITDA-u čak 8 puta u istom periodu i za 2023. EBITDA biće na nivou malo manjem od 1.000.000 EUR.

Zbog kompleksnosti i ambicija kompanije koje je sam postavio, od jula ove godine posvetio se isključivo radu sa kompanijom Wurth Makedonija, kao CEO kompanije.

8. Petar Božić, nacionalni menadžer za ključne kupce, Nelt



Petar pokazuje iz dana u dan zašto je jedan od vodećih mladih menadžera u kompaniji. Ističe se implementacijom novih rešenja u saradnji sa kupcima, kreiranjem novih vidova aktivnosti za potrošače, kao i primenom novih tehnologija u unapređenju odnosa sa svim partnerima kompanije. Nikada ne prihvata status quo i uvek je lider u inovacijama i kreiranju novih rešenja. Petrova kreativnost oslikava se i kroz program Dobar Start, koji on sada vodi nakon što je sam bio njegov uspešan učesnik. Ovaj program fokusira se na razvoj mladih talenata za pozicije u modern trade sektoru nakon osam meseci obuke. Petar pokazuje veliki stepen kreativnosti u osmišljavanju različitih radionica, prezentacija i mentorskog rada, pružajući mladima priliku da razmišljaju izvan okvira.



U tekućoj godini ima zapažene rezultate u rastu prometa i profita od 40% , što je značajno iznad proseka jedinice u kojoj posluje. Deo ovog vrhunskog rezultata dolazi iz konstantnih kvalitativnih unapređenja koja je njegov tim implementirao, što se odrazilo kroz rast market share-ova na svim kategorijama.

Ono što je jako bitno u celoj priči je da rezultate isporučuje i kroz apsolutni i kroz procentualni rast, sa ozbiljnim i konstantnim upravljanjem troškovima.

Pored vrhunskih poslovnih uspeha, Petar je jako angažovan u radu sa mladima i studentima. Konkretno, Petar je čest gost Fakulteta Organizacionih Nauka u Beogradu, gde je svoje znanje iz posla, nebrojeno puta podelio kroz razna predavanja studentima na osnovnim i master studijama.

Petar je role model kada je reč o leadership-u i razumevanju funkcionisanja organizacije.

Petar je takođe deo talent pool-a u kompaniji Nelt. Prepoznat je kao pojedinac koji donosi dodatnu vrednost svojim kontinuiranim radom na sebi. Njegove snage, uključujući agilnost, smirenu komunikaciju, proaktivnost, samopouzdanje, inovativnost i sposobnost kreiranja prijateljske i produktivne radne atmosfere, doprinose njegovom izdvajanju.

Ono što je i numerički pokazatelj Petrovog lideršipa i uspešnosti upravljanja organizacijom, jeste i ovogodišnje OHI istraživanje, gde njegov tim beleži rast (+2pp) u index-u koji pokazuje zadovoljstvo zaposlenih. Ono što je bitno napomenuti je da je Petrov tim i u ranijim istraživanjima imao visoku bazu zadovoljstva, pa je unapređenje ovog visokog ostvarenja izvanredan uspeh.

Petar je početkom godine imao veliku promenu u pool-u kupaca za koji je zadužen. Konkretno, došlo je do promene kupca za kupca, gde je Petrovom timu dodeljen kupac sa 20% manje prometa i profita od prethodnog.

Ono šta je bitno napomenuti je da je reč o kupcu koji je nosio 50% prodaje celog kanala.

U prvih 6 meseci, Petrov tim, ne samo da je poništio efekat promene, već je i napravio dodatni inkremental kako prometa (+1.4MM eur), tako i profita. Ovo je postignuto kroz vrhunsku proaktivnost u radu sa kupcem od samog starta saradnje, ozbiljna kvalitativna unapređenja koja su realizovana već u prvom kvartalu, kao i značajno unapređenje u odnosima sa kupcem. Sve ovo se oslikava i na kupčevo zadovoljstvo, s obzirom na odlične rezultate koji su postignuti u povećanju vrednosti kategorije i izlaza robe. Neverovatno uspeh za jako kratak period vremena, koji nesumnjivo pokazuju Petrov lideršip, posvećenost, trud i znanje.



9. Sara Penđer, Counsel, advokatska kancelarija Stanković i partneri (Nstlaw)



Counsel u advokatskoj kancelariji Stanković i partneri (Nstlaw), gde je počela pripravnički staž 2011. godine i nastavila da napreduje ka pozicijama junior associate, associate, senior associate i counsel - unapređena januara 2023. Na početku njene karijere kancelarija je brojala 5 ljudi, da bi danas (zahvaljujući i njoj kao ambasadoru kancelarije) brojala 15 ljudi. Vodila preko 100 domaćih i međunarodnih slučajeva; specijalizovana za oblast zastupanja u međunarodnim investicionim sporovima; vrednost najvećeg spora 300 miliona evra. Veliki broj projekata radila u saradnji sa najvećim međunarodnim kancelarijama (White & Case, Squire Patton Boggs, Baker McKenzie) i konsultantskim kućama (Kearney, BDO).

U 2023. ostvarila jedan od najvećih uspeha u karijeri - pobedu u međunarodnoj investicionoj arbitraži, gde je pred međunarodnim centrom za rešavanje investicionih sporova u Vašingtonu za kanadskog klijenta dobijen spor - 14.5 miliona evra plus kamate. Tokom 2023. je i rangirana od strane svih vodećih nezavisnih međunarodnih platformi za istraživanje pravnog sektora – [Chambers & Partners](#) - eminent practitioner za rešavanje sporova, [Legal 500](#) - rising star za rešavanje sporova i [Who is who legal](#) - future leader za međunarodnu arbitražu.

U radu su joj bitni fokusiranost, tačnost i preciznost. Kroz poboljšanje procesa rada kreira bolje poslovno okruženje; tako je učestvovala u kreiranju Learning & Development programa za pripravnike i inicirala razvoj DMS-a. Veruje da se sve može automatizovati sem kreativnosti i zato joj je misija razvojem ljudi do boljeg biznisa i znanje se množi deljenjem, što ostvaruje kroz hroničnu inspiraciju tima na razmišljanje podsticanjem svih predloga za inovacije (svako razmišljanje kako bolje - od organizacije foldera do rešavanja kompleksnih pravnih slučajeva), slušanjem i davanjem povratnih informacija timu; pronalaženjem adekvatnih treninga za članove tima i pisanjem preporuka za iste; trenutno priprema prezentaciju za članove tima o tome kako je SAM akademija doprinela njenom razvoju.



Znanje deli i kroz predavanje studentima Pravnog fakulteta Univerziteta u Beogradu na predmetu Simulacija suđenja i studija slučaja, pripremom studenata za međunarodno takmičenje u Beču iz međunarodne prodaje robe i međunarodne trgovinske arbitraže, čiji je sponzor Nstlaw (čime je ujedno i na radaru budućih kadrova) i organizacijom treninga – kao lider Under 40 sekcije Udruženja za arbitražno pravo, u 2023. organizovala okupljanje i MBTI radionicu za 40 Under 40 lidera identičnih organizacija iz preko 20 zemalja sveta.

Veru u inspiraciju i deljenje ostvaruje i putem Womeninspiration projekta gde je tokom prethodne godine na *LinkedIn* platformi svakog 7. i 25. u mesecu delila priču o jednoj hrabroj ženi koja ju je inspirisala.

10. Stefan Čvorović, direktor marketinga, DTL



Stefan Čvorović je direktor marketinga Domaćeg trgovačkog lanca (DTL-a). Maloprodajna mreža DTL-a sačinjena je od 14 trgovačkih lanaca, ima više od 800 prodajnih objekata i preko 7.000 zaposlenih. Na poziciji direktora marketinga maloprodajnog lanca sa najširim geografskom disperzijom u Srbiji Stefan se nalazi od 1. februara 2023. godine.

Očekuje se da će tekuća godina biti najuspešnija od osnivanja asocijacije, pre više od 12 godina, i da će se DTL grupacija približiti cifri od 700 miliona evra prometa u 2023. godini. U prvih 9 meseci 2023. godine DTL beleži rast prometa od preko 20%, dok ukupno retail tržište u posmatranom periodu raste 16,27% (Nielsen).

Stefanov dolazak u sistem je, pored velikog uticaja na poslovni rezultat, unapredio poslovnu kulturu i filozofiju organizacije.

Kao lider, Stefan ne veruje u formalni, već isključivo u lični autoritet zasnovan na znanju, iskustvu i primeru. Svoj tim sačinjen od rukovodilaca marketinga 14 maloprodajnih organizacija kontinuirano ohrabruje na aktivno učešće u radu Marketing odbora, razmenu ideja, znanja i iskustava. Bogatstvo različitosti, kako Stefan voli da kaže, najveća su snaga DTL-a i iz tih različitosti organizacija uči, razvija se i transformiše u moćan sistem.



Postavljanje sistema i jasnih linija komunikacije, ubrzavanje protoka informacija, unifikacija poslovnih procesa u domenu marketinga i unifikacija vizuelnog identiteta regionalnih centara prvi su korak na putu izgradnje moćnog sistema sa snažnim osovinama na lokalnom nivou.

Najveći poslovni poduhvat u 2023. godini je prva equity kampanja za brend DTL. Nakon usvojene marketing strategije organizacije i jasno definisanog trenutnog i željenog kupca, zajedno sa svojim saradnicima Stefan je definisao okvire za intro kampanju brenda koristeći model „zlatnog kruga“, verujući da je pravi put uspostavljanje iracionalne, emocionalne veze sa „istomišljenicima“, uz sekundarno komuniciranje definisanih funkcionalnih benefita. Jasno definisana brend pozicija iskomunicirana na kreativan, atraktivan i pomalo neočekivan način učinila je kampanju vrednom i prepoznatom od strane kupaca i profesionalne javnosti.

Dolaskom u organizaciju, Stefan se priključio i poveo niz projekata sa ciljem da pruži podršku lokalnoj zajednici, osnaži domaće proizvođače i privredu Republike Srbije u celini. Otvaranjem novih radnih mesta i negovanjem partnerskih odnosa sa domaćim dobavljačima, DTL direktno doprinosi očuvanju životnog standarda lokalne zajednice i zadržavanju stanovništva u matičnim sredinama, čime sprečava migracije ka većim centrima. Unapređenje kvaliteta života stanovništva u lokalnim zajednicama postiže na nekoliko načina – zapošljavanjem lokalnog stanovništva, nabavkom robe od lokalnih, ali i drugih domaćih dobavljača, velikih nacionalnih brendova, čime indirektno podstiče otvaranje novih radnih mesta i rast privredne aktivnosti.

11. Stefan Milojević, zamenik direktora, Apotekarska ustanova ZDRAVLJE LEK



Stefan Milojević je rođen je 1991. godine u Beogradu. Stekao je dva zvanja - diplomirani ekonomista i diplomirani inženjer menadžmenta. Završio master akademske studije u ekonomskoj oblasti, kao i doktorirao u oblasti ekonomskih nauka. Stefan je proveo 12 godina radeći na raznim pozicijama u privatnom sektoru. Od 2021. godine je na mestu zamenika direktora zdravstvene ustanove AU „Zdravlje lek“, u kojoj je uspešno vodio firmu kroz period značajnog rasta i većeg broja inovacija. Poslovni prihodi AU su povećani za 6% u 2022. g. u odnosu



na 2021. g. (stanje prihoda 2022: 7.065.053€). Pored toga, EBITDA se povećala za 8% (stanje EBITDA 2022: 441.007€), i neto dobitak je značajno porastao - za 31% (stanje ND 2022: 480.615€). Do toga je dovela primena novog poslovnog modela koji je inicirao Stefan Milojević i pratio njegovu realizaciju. Stefan je bio odgovorni rukovodilac u 6 projekta u AU ZDRAVLJE LEK koji su započeti u 2022.

Godini i uspešno realizovani u 2023. godini:

- 2 projekta osnivanja i akreditacije apotekarske ustanove (u svom sastavu imaju laboratoriju za izradu magistralnih lekova) – povezana pravna lica AU ZDRAVLJE LEK;
- Projekat osnivanja ambulante za zdravstvenu negu i prvu pomoć – povezano pravno lice AU ZDRAVLJE LEK;
- Projekat osnivanja laboratorije za mikrobiologiju sa parazitologijom i virusologijom specijalizovane za molekularnu dijagnostiku – povezano pravno lice AU ZDRAVLJE LEK;
- Projekat osnivanja poliklinike specijalizovane za obavljanje zdravstvene delatnosti iz oblasti interne medicine, neuropsihijatrije i opšte medicine – povezano pravno lice AU ZDRAVLJE LEK;
- Projekat uslađivanja zdravstvene ustanove sa novim obavezujućim stručnim standardima Dobre apotekarske prakse

U oktobru 2023. godine spoljni stručni nadzor Farmaceutске komore utvrdio je da je AU ZDRAVLJE LEK u svemu posluje u skladu sa važećom stručnom regulativom i nije imao ni jednu primedbu niti preporuku za unapredjenje. U drugoj polovini 2022. godine, inicira i rukovodi projektom osnivanja i akreditacije Farmaceutskog fakulteta - još uvek traje. Svakodnevno radi na usavršavanju postojećeg celokupnog tima kao najveće vrednosti kompanije. Inicirao je uspostavljanje korporativne kulture. Objavio je dva univerzitetska udžbenika na Medicinskom fakultetu (2022; 2023) iz oblasti menadžmenta zdravstvenih organizacija, preko 60 naučnih i stručnih radova, 8 (2023.) i 7(2022.) (od čega 4 rada – 2023. i 3 rada – 2022. na prestižnoj Science Citation Index/Social Sciences Citation Index listi). U 2023. godini usled izvanrednih rezultata (naučnih, stručnih) i ispunjenja svih potrebnih uslova je od strane Senata Univerziteta EDUKONS biran u nastavno zvanje vanrednog profesora. Angažovan je na međunarodnom projektu, pri Istraživačko-razvojnog centru za bioinženjering „Bioirc“, Kragujevac (2023). Stefana ističe njegovo dosledno postizanje izuzetnih rezultata, vođstvo u promenama, uspešno vođenje timova i posvećenost društveno odgovornom poslovanju.