

# Aleksandar Popović

**Datum rođenja:** 28.10.1969.god  
**Adresa:** Dimitrija Tucovica 43/6 (Uzice)  
**Telefon:** 065/ 39 12 170  
031/ 521 989  
**E-mail:** [Aleksandar.Popovic031@outlook.com](mailto:Aleksandar.Popovic031@outlook.com)  
[Aleksandar.popovic@algrosso.com](mailto:Aleksandar.popovic@algrosso.com)



## Obrazovanje

**Fakultet: Ekonomski – diplomorani ekonomista 2010. Valjevo**  
**Visoka ekonomska - smer „Medjunarodni menadzment” 2008.. Zajecar**

## Radno iskustvo

- |   |                              |
|---|------------------------------|
| <b>AlGrosso Beogard (razvoj trzista zapadne SRB)</b>  | <b>08.07.2017</b>            |
| <b>MD Internaciona Regionalni Manager ( zapadna Srbija)</b>   | <b>03.02.2017–01.07.2017</b> |
| <ul style="list-style-type: none"><li>• Upravljanje finansijama</li><li>• Budzet u okviru DC Cacak ( zapadna Srbija) priprema i kontrola</li><li>• Rukovodjenje, edukacija,pracenje ,planiranje prodajnog tima</li><li>• Kontrola i organizacija troskova</li><li>• Kontrola prodaje, ulaganja ,kompletnih finansija u okvirima davanja</li><li>• Stimulacije,bonusi, finansijske nadoknade ka prodavcima i kupcima</li><li>• Izrada godisnjih biznis planova u svom domenu odgovornosti</li><li>• Odgovoran za finansije i analizu na svom sektoru odgovornosti</li></ul>  |                              |
| <b>Mars Balkan East/ Wrigley doo Beograd– Regional Sales Manager</b>  | <b>01.07.2006–30.11.2016</b> |
| <ul style="list-style-type: none"><li>• Aktivno učestvovanje u određivanju finansija –budzeta, prodajne i merchandising strategije u skladu sa kompanijskom poslovnom strategijom, kao i u implementaciji merchandising strategije.</li><li>• Pre-selekcija i priprema evaluacije dokumentacije novih potencijalnih Sub-distributera.</li><li>• Odnosi sa svim lokalnim distributerima i lokalnim ključnim kupcima. Finansiranje i budžetiranje .</li><li>• Koordinira implementaciju i egzekuciju dogovorenih marketing planova, održavao Trade Spending u skladu sa marketing planom i startegijom.</li><li>• Priprema i kontrolise budžet i finansije u svojoj zoni odgovornosti da bi obezbedio maksimalnu efikasnost.</li><li>• Kontrola lokalnih troškova, obezbeđivanje neophodne dokumentacije i podrške</li><li>• Odgovoran za lokalno planiranje prodaje u koordinaciji sa kompanijskim Customer Service i logistikom distributera.</li><li>• Obezbeđuje sprovođenje planova i korišćenje lokalnog poslovnog potencijala na najefikasniji način.</li><li>• Analizira odstupanja od plana sa predlozima korektivne akcije.</li><li>• Izveštavanje i priprema prezentacija u skladu sa potrebama.</li><li>• Obezbeđuje da prodajni tim prati tržište i prikuplja potrebne podatke o tržištu, potrošačima i konkurenciji.</li><li>• Razvoj lokalnih talenata. Selekcija-odabir,edukacija,motivacija, usmeravanje,pracenje.</li><li>• Vodjenje i savetovanje terenskih timova kroz svakodnevne aktivnosti, zadužen za kontrolu i praćanje davanja kupcima u svojoj zoni odgovornosti.</li><li>• Koordinira aktivnosti terenske ekipe sa Key Account odeljenjem.</li></ul> |                              |
| <b>Wrigley doo Beograd, Beograd- Area Sales Supervisor</b>  | <b>11.07.2005-30.06.2006</b> |
| <ul style="list-style-type: none"><li>• Svakodnevno sprovodi kontrolu kvaliteta merčendajzinga u prodajnim objektima kroz „Store Check“, na osnovu kojih daje preporuke u primeni novih materijala, inovacija i drugih predloga za unapređenje poslovanja kupca.</li><li>• Razvija i održava saradnju i koordinaciju sa timom distributera a u okviru određenje zone odgovornosti.</li><li>• Prati strategiju i postizanje prodajnih ciljeva kod svakog svog kupca, uključujući kvalitet merčendajzinga i pokrivenost tržišta. Prati i kontrolise postignuto u odnosu na postavljene ciljeve.</li><li>• Razvija i održava visok kvalitet komunikacije sa kupcima. Pracenje finansijskih troskova.</li><li>• Aktivno učestvovanje u prikupljanju svih infomacija o konkurenciji (vrste ME/POP/Incentives materijala koji se upotrebljavaju, cene, uslovi,distribucija i pozicioniranje. Kreirao prodajne izveštaje sa terena.</li></ul>  |                              |

	Wrigley doo Beograd, Beograd-Sales Representativ	01.10.2002–10.07.2005
	Wrigley predstavništvo– Merchandiser Delta DMD d.o.o. – Organizacija merchandisinga i prodaje Nelt Beograd – Organizacija merchandisinga	01.05. 1997–01.10.1999 01.10.1999 –31.12.1999 15.02.2002–30.09.2002.
	PP „ Vracaric“ -Organizacija kompletnog poslovanja	01.03.1995–15.05.1997.
<b>Rad na računarima</b>	Korišćenje MS Office paketa – funkcionalno znanje i korišćenje programa iz MS Office paketa (Excel, Power Point, Word)	
<b>Strani jezici</b>	Engleski Nivo A2	
<b>Treninzi, seminari, radionice</b>	-- LMX Line manager excellent – Mars 2014 HR Trakoscan --Vrhunski coach - Wrigley 2014 --Customer Essential – Razumevanje kupčevih potreba -maj 2013 --Vrhunski prezentator – agencija MMC ,2013 - Kovacica --Javni nastup, Beograd 2009. --Tenike prodaje I,II,III ( trogodisnji kurs) 2007/08/09 --MS Excel 2007 – napredno korišćenje,–, Beograd oktobar 2008. --Upravljanje zalihama, Arca consulting, Beograd oktobar 2008. --Upravljanje vremenom i promenama« - agencija Horizont HR 2007 --C.N.C. 2/2 Tehnike prodaje –Tehnike pregovaranja – Ljubljana 2006 --Osnove finansija za menadzere - MCB Beograd 2006 --T-kit Osnove treninga - Beograd 2006 --Menadzment , Glendinning m.c. 2006 --C.N.C. ½ Tehnike prodaje i pregovaranja - Zagreb 2005 --Motivacija - Horizont Internationale ( Opatija) 2005 --POP Pokretaci prodaje : 1/11 Customer Management - maj 2004 --Izgradnja tima – Horizont HR - Plav 2004 --P.V.P. Principi visokih performansi – agencija Perolo Beograd --Gluma & psihologija ( svest i rasudjivanje) Zijad Sokolovic --Breakthrough – ( 4 godine ) Wrigley D .Svilanovic --Edukativni kursevi – mix: word,excell,outlook,internet,microsoft,windows,itd.. januar -novembar 2001 -- Kursevi » Prodajne tehnike« 1998/99 1. »Ravnoteza u pregovorima« Kraljevo 2. »Potrebe kupaca » Nis 3. »Govor tela » Beograd	
<b>Upotrebljiva znanja</b>	Visoko iskustvo u FMCG (visoko frekventna potrosacka roba) kategoriji ( stečeno kroz brendove Orbit, Airwaves, Five, Skittles, Snickers, Twix, Mars, Bounty, M&M's, Milky Way)  Posedujem ključne liderske sposobnosti – Razvijanje tima, Orijentisanost na rezultate, Upravljanje vizijom i ciljevima, Motivisanje drugih, Donošenje kvalitetnih odluka, Usmeravanje drugih, Poslovna pronicljivost Odgovorani, ambiciozni, dinamični, odlučni, kreativni i komunikativni, sposobni za samostalan i timski rad. Posedujem organizacione veštine, mogućnosti brzog usvajanja novih znanja i prilagođavanja poslu, sposobnost rada na raznovrsnim zadacima i rešavanja tekućih problema. Ključne funkcionalne i tehničke sposobnosti – Prodaja (napredni nivo), Realizacija & Merenja (napredni nivo), Poslovni pregovori (napredni nivo), Upravljanje kupcima (napredni nivo), Efikasno upravljanje prodajom (napredni nivo), Korišćenje saznanja (napredni nivo), Upravljanje finansijama (napredni nivo), Optimizacija puta do tržišta (elementarni nivo) Finansije: kontrola troškova i analiza finansiskog poslovanja. Budžetiranje ,implementacija i pracenje.	
<b>Vozačka dozv.</b>	Vozačka dozvola B/C kategorije	
<b>Interesovanja/dodatne aktivnosti</b>	Sport-atletika ( 5 god. aktivnog treniranja – takmicenja za reprezentaciju SRB ) Lov, ribolov.- rekreativno Zastita covekove okoline , vise projekata »Goo green »	