



Željko Šundov

Datum rođenja:
Bračno stanje:

Radno iskustvo

Karmen d.o.o (10/2010 -
Vlasnik i direktor

Vlastita tvrtka - zaposlen od listopada 2010, koja se bavi konzultantskim uslugama u domeni financija, strateškog planiranja i razvoja, organizacije i upravljanja.

Najveći dio vremena - interim menadžer i obavljao funkcije

Rujan 2014. – danas

Interim Manager – Principal u AMROP GRUPI

2013. – 2014.

Interim Manager – Integra Grupa - Direktora komercijale i financija.

12-mjesečni ugovor. Zadatak je bio reorganizacija komercijalnog sektora i restrukturiranje tvrtke, stvaranje strateške pozicije za tvrtku u budućnosti. Zadatak izvršen.

2010 – 2013

ČLANA UPRAVE – Interim Manager za financije, kontroling i strateško upravljanje u velikoj hrvatskoj kompaniji izvoznog karaktera iz područja metalne industrije, cca 1.000 zaposlenih i oko 260.0 MEUR prometa. (TLM TVP Šibenik; Aluflexpack Novi Umag i Zadar, Omial Novi Omiš, TOF Drniš).Na ovom položaju sam bio nešto više od 3 godine(3 godine ugovor). Zadužen upravljanje financijama, računovodstvom, kontrolingom i

informatikom 8 kompanija u 4 zemlje, te za strateško reorganiziranje tih tvrtki.

Osnovni zadatak bio je vezan uz financijskog stabiliziranje i restrukturiranje svih kompanija u sastavu Grupe i sudjelovanje u prodaji svih kompanija iz sastava Grupe koja je tada bila u vlasništvu strane banke. Definiranje strateških pravaca u oblasti prodaje, nabave, razvoja IT sustava i financijske stabilnosti. Nadzor nad kompletnim poslom prodaje /akvizicije od info memoranduma, nuđenja kompanija, data room procesa, prezentacija stranim investitorima, obvezujućih ponuda, pregovaranja, SPA sporazuma i na kraju „closinga“ potpisa sporazuma. Sve kompanije su prodane.

Nexe Grupa d.d. (05/2008.- 10/2010.)

Našice – Zagreb

Izvršni direktor dodatne djelatnosti

Izvršni direktor za poseban segment tržišta, 6 tvrtki s oko 600 zaposlenih i prometom od oko 200.0 mil kuna. Odgovarao sam za strateški razvoj tih tvrtki, godišnje planiranje, financijsko poslovanje, naplatu potraživanja i rizike . Puna P&L odgovornost. Briga o ključnim kupcima pojedinih kompanija, pogotovo onih koje su važni kupci cijele Grupe, osvajanje izvoznih tržišta, posebna odgovornost za razvoj prodaje i marketinga u svim tvrtkama, kao i financijske stabilnosti tih kompanija.

Business.hr, mediji (05/2005 – 05/2008)

Zagreb

Generalni direktor – voditelj trogodišnjeg projekta

Direktor poslovnog medija koji se sastoji od poslovnog tjednika – novina i web stranice. Odgovornost za aktivnosti i rezultate na tržištu Hrvatske u poduzeću sa 80 zaposlenih. Business.hr je dio velikog švedskog Bonnier AB (www.bonnier.com). Moj osnovni zadatak bio je pokrenuti projekt 2005. godine, organizirati početak rada, pripremiti sve faze projekta za izlazak novih poslovnih novina, te voditi projekt do momenta izlaska novina na dnevnoj bazi. Planirano je da se s dnevnim ritmom izlaženje novina počne u ožujku 2008.godine. Poseban fokus bio je usmjeren na izgradnju i razvoj prodajnih timova i prihoda u prodaji pretplate i oglasnog prostora, organizaciji distribucije i logistike novina, te stalnom povećanju prodaje i prihoda, kroz stalne kontakte s medijskim kućama, agencijama i ključnim kupcima. Direktno odgovoran za sve poslove analize poslovanja , upravljanja troškovima, planiranja, praćenja, izvještavanja prema NO kompanije i NO Grupe.

Mercuri International, konzultantska kuća

za prodaju, management i strateški razvoj (03/1997 – 05/2005)

Zagreb –

Direktor i konzultant

Direktor i konzultant u kompaniji koja se bavila prodajnim, management i strateškim savjetovanjem prvenstveno za B2B segment tržišta. Kao dio švedske kompanije koja ima svoja predstavništva u 40 zemalja u svijetu, moj zadatak je bio vođenje tima od 25 ljudi i aktivnosti na konzultantskim projektima u regiji. U toku 8 godina bio sam uključen u veliki broj razvojnih

projekata u Hrvatskoj i EE i CEE regiji. Kao partner i direktor moja osnovna dužnost bila je podrška razvoju odnosa sa ključnim klijentima, podrška konzultantima u njihovom poslu i razvoju, kao i generiranje vlastiti rezultata. Sve to vodilo je do dobre profitabilnosti.

Pliva, FMCG segment (03/1994 – 03/1997)

Zagreb

Direktor marketinga i prodaje kozmetike

Odgovornost za FMCG segment, posebno u to doba na Beiersdorf proizvode te brandovi Plidenta, Rosal i sl. Tim od cca 50 ljudi zaduženih za rezultate u 6 zemalja regije. Prihodi su tada bili na razini 40,0 mil DEM. Posebno zaduženje bilo je na širenju poslovanja u CEE regiji. Rukovodio s timom ljudi u razvoju proizvoda, prodaji proizvoda, promociji i MIS- marketing informacijskom sustavu

Obrazovanje

IFL Stockholm (2004 - 2005)

Top International Executive Program

Škola strateškog marketinga – 2003-2005 – Bengt Karlof School.

Zagreb Business School (1995)

1,5 godišnje poslijediplomsko školovanje. Smjer: **Financije & Bankarstvo .**

Ekonomski Fakultet - Zagreb (1982)

Diplomirao na smjeru – Trgovina

Strani jezici

Slovenski – solidno, Engleski – odlično, Njemački – pasivno

Internacionalno Iskustvo

Za vrijeme rada u PLIVI sve CEE/SEE zemlje. Kasnije u regiji i posebno u Češkoj i Austriji (nekoliko projekata). Za vrijeme Nexe Grupe Bliski Istok (Jordan, Libanon, Qatar, UAE) i Turska.

Hobi - interes

Sport: nogomet, plivanje, tenis, skijanje, ex vaterpolo sudac...

Čitanje i putovanja

Članstva u Nadzornim odborima: Hrvatske pošta d.d. do 2012.godine; Luka Tranzit d.o.o. Osijek; NO u Estoniji, Slovačkoj, Bugarskoj.

CID – Član udruge i član Upravnog odbora

ŽŠ. CV. 2018-10-19