

OSEBNI PODATKI



Anton Jankovič

📍 Ulica Sadež 35, 8340 Črnomelj, Slovenija

☎ +386 7 30 51 001 📠 +386 41 765 205

✉ tone.jankovic@actaviva.si

🔗 Anton Jankovič | LinkedIn

Spol Moški | Datum rojstva 01/10/1969 | Kraj rojstva Novo mesto | Državljanstvo Slovensko

Status Poročen, trije otroci (Toni, Jure in Bruno) | Sedanja pozicija Acta viva d.o.o., Prokurist in Broker

DELOVNE IZKUŠNJE

(1994 – 2012)

Zastopnik, Komerčialist, Samostojni komerčialist, Direktor predstavništva, Direktor področja za razvoj lastnih prodajnih poti

Zavarovalnica Tilia d.d. Novo mesto, Seidlova cesta 5, Novo mesto

Vrsta dejavnosti ali sektor Trženje

- Trženje zavarovanj fizičnim osebam – presežena pričakovanja predpostavljenih.
- Trženje zavarovanj pravnim osebam v industriji (cca. 50 podjetij) z nadpovprečnimi rezultati.
- Skrb za prodajne aktivnosti in zadovoljstvo kupcev.
- Vodenje predstavništva iz vidika vseh poslovnih funkcij kot stroškovnega nosilca – 14 zaposlenih (dosežen najvišji tržni delež v primerjavi z ostalimi predstavništvi družbe).
- Najučinkovitejše predstavništvo glede na kazalec realizacije na zaposlenega (doseženo 374.226,00 € letne zavarovalne premije po zaposlenem).
- Korespondenca in komuniciranje s ključnimi - največjimi poslovnimi partnerji.
- Določanje in koncipiranje elementov kompleksnejših zavarovalnih pogodb.
- Skrb za uresničevanje temeljne in razvojne politike družbe ter doseganje strateških ciljev v trženju.
- Organiziranje, vodenje in nadziranje dela vseh lastnih prodajnih kanalov.
- Razvijanje in širitev tržne mreže z fomiranjem novih predstavništev in poslovalnic v Sloveniji.
- Planiranje, organiziranje, vodenje in nadziranje prodajnih aktivnosti za 210 sodelavcev v trženju – Vodij prodaje, komerčialistov, referentov v prodaji, zastopnikov in sklepalcev zavarovanj.
- Doseženi nadpovprečni rezultati z 19, 8% rastjo, medtem ko je vsa panoga beležila le 8,9% rast v prodaji.

(1989 – 1994)

Planski komerčialist

BELT – Belokranjska železnicarna in strojna tovarna, Ulica Heroja Starihe 17, Črnomelj

Vrsta dejavnosti ali sektor Plansko komerčialni sektor

- Planiranje proizvodnje glede na naročila domačih in tujih kupcev.
- Spremljanje obstoječih zalog in naročila repro materiala v nabavno službo.
- Odprema proizvodov h kupcem.

IZOBRAŽEVANJE IN USPOSABLJANJE

V teku

Magister ekonomskih znanosti (podiplomski študij)

EOK 8

Univerza na Primorskem, FM – Fakulteta za management Koper

- v zaključni fazi. Večina obveznosti opravljenih, preostala le še dva polovično že opravljena izpita in magistrsko delo.
- Povprečna ocena opravljenih izpitov: 9,4
- Strateški management: Znanje o učinkovitem vodenju sodelavcev in izvajanju temeljnih in razvojnih ciljev družbe in znanja za uresničevanje prodajnih ciljev.
- Mednarodno poslovanje: Usposobljenost za delovanje v mednarodnih podjetjih.
- Upravljanje kadrov: Znanja o kadrovskih procesih in motiviranju sodelavcev.

2000 - 2004

Diplomirani ekonomist (diplomiral z odliko)

EOK 6

Visoka šola za upravljanje in poslovanje Novo mesto, Na loko 2, Novo mesto

- Management v trženju: operativna znanja o učinkovitem vodenju v prodaji.
- Trženje blaga in storitev: pridobljena znanja o prodaji in nastopih na trgu.
- Kot eden najboljših in najuspešnejših študentov sem bil leta 2006 govornik ob svečani podelitvi diplom.

1984 - 1988

Strojni tehnik

EOK 4

Srednja šola za strojništvo v Ljubljani, Aškerčeva 7, Ljubljana

- Tehnični predmeti iz strojništva: Pridobljena natančnost in vztrajnost.

KOMPETENCE

Materni jezik Slovenski

Drugi jeziki

	RAZUMEVANJE		GOVORJENJE		PISNO SPOROČANJE
	Slušno razumevanje	Bralno razumevanje	Govorno sporazumevanje	Govorno sporočanje	
Angleški jezik	C1	B2	C1	B2	B1
Nemški jezik	B1	A2	B1	A2	A2
Srbsko / Hrvaški jezik	C2	C2	C2	C2	C2

Stopnja: A1/A2: Osnovni uporabnik - B1/B2: Samostojni uporabnik - C1/C2: Usposobljeni uporabnik
Skupni evropski jezikovni okvir

Komunikacijske kompetence

- Komunikacijske veščine pridobljene z izkušnjami v operativnem trženju in na številnih izobraževanjih.
- Veščine poslovnega nastopanja in komuniciranja (aktivna udeležba na številnih delavnicah).
- Praktično poznavanje trženja in pogajalske veščine pridobljene na številnih treningih in "team building" programih.

Organizacijske/vodstvene kompetence

- Izvrstne in certificirane veščine vodenja pridobljene na številnih seminarjih in delavnicah v izvedbi uglednih strokovnjakov iz eminentnih domačih in mednarodnih izobraževalnih podjetij:
 - Gustav Käßer Training International,
 - Mercuri International,
 - O.K. Consulting,
 - Corpus Anima Ratio...
- Izkušnje vodenja - vodil in motiviral sem 14 najboljših sodelavcev v trženju.
- Odgovoren sem bil za rezultate 210 sodelavcev z najboljšimi rezultati v panogi.
- Organizacijske veščine – sistematično sem organiziral lastno delo in aktivnosti za sodelavce.

Računalniške kompetence

- Dobro obvladovanje orodij Microsoft Office™ (Word, Excel, Outlook, Power Point).
- Znanje o uporabi spleta.
- Dobro obvladam elektronsko komuniciranje in pregledno korespondiram.

Druge kompetence

- Licenca za zavarovalno posredovanje
- Licenca za zavarovalno zastopanje
- Izpit in licenca za predavatelja cestno prometnih predpisov ter voznika inštruktorja
- Vozniško dovoljenje A, B, C kategorije

Članstva in funkcije

- Predsednik Akademskega Kolegija – Vilharjeva 13, Ljubljana (1990 – 1993)
- Član Nadzornega sveta Zavarovalnice Tilia d.d. (1999 do 2007)
- Ustanovni član Rotary kluba Dolenjske Toplice (2008)
- Sodnik porotnik na krajnem sodišču v Novem mestu (2006-2011)
- Predsednik Društva za razvoj managementa in znanja (2005 do 2007)
- Članstvo v Združenju članov nadzornih svetov z udeležbo na številnih strokovnih izobraževanjih, konferencah, skupščinah. (1999-2008)
- Članstvo v Golf klubu Mokrice
- Članstvo v planinskem društvu in taborniški organizaciji

DODATNI PODATKI**Strokovni članki, objave in konference**

- Jankovič, A., Vpetost trženja v zavarovalnico, Znanje za trajnostni razvoj, Kranj : Moderna organizacija, 2008. - ISBN 978-961-232-213-7. - Str. 956-965.
<http://cobiss2.izum.si/scripts/cobiss?ukaz=DISP&id=2133484489851366&rec=3&sid=1>
- Jankovič, A., Tržni koncept zavarovalnice z vidika globalne konkurence
<http://cobiss2.izum.si/scripts/cobiss?ukaz=DISP&id=2133484489851366&rec=6&sid=1>

- Balkovec, J., Jankovič, A., Vpliv novih tehnologij za zavarovalno panogo, Nove tehnologije, novi izzivi, Kranj : Moderna organizacija, 2009. - ISBN 978-961-232-230-4. - Str. 94-99.
<http://cobiss6.izum.si/scripts/cobiss?ukaz=DISP&id=1237141574541376&rec=8&sid=1>
- Jankovič, A., Balkovec, J., Pojem dela in zaposlitve nekoč, danes in v prihodnjih izzivih, Nove tehnologije, novi izzivi, Kranj : Moderna organizacija, 2009. - ISBN 978-961-232-230-4. - Str. 94-99.
<http://cobiss6.izum.si/scripts/cobiss?ukaz=DISP&id=1237141574541376&rec=7&sid=1>

Hobiji

- Rekreativno igram golf (handicap 24).
- Sem certificiran vodnik za pse spremljevalce in reševalce.

V Črnomlju, 23.12.2016

Podpis:


Priloge:

- Diploma – strojni tehnik
- Diploma – diplomirani ekonomist
- Magisterij - potrdilo o povprečni oceni in opravljenih podiplomskih obveznostih
- Licenca za zavarovalno posredovanje
- Licenca za zavarovalno zastopanje