

MAGAZIN

MAJ 2019.

BROJ 14

PREDSTAVLJAMO
PRINCIPALA
SKOVIN

NAŠA NOVA KOMPANIJA
ALBAN. CORP

**PROZOVI
KOLEGU!**
PRONAĐI I PODELI
EDUKATIVNE
SADRŽAJE!

**RODITELJSKI
KUTAK**

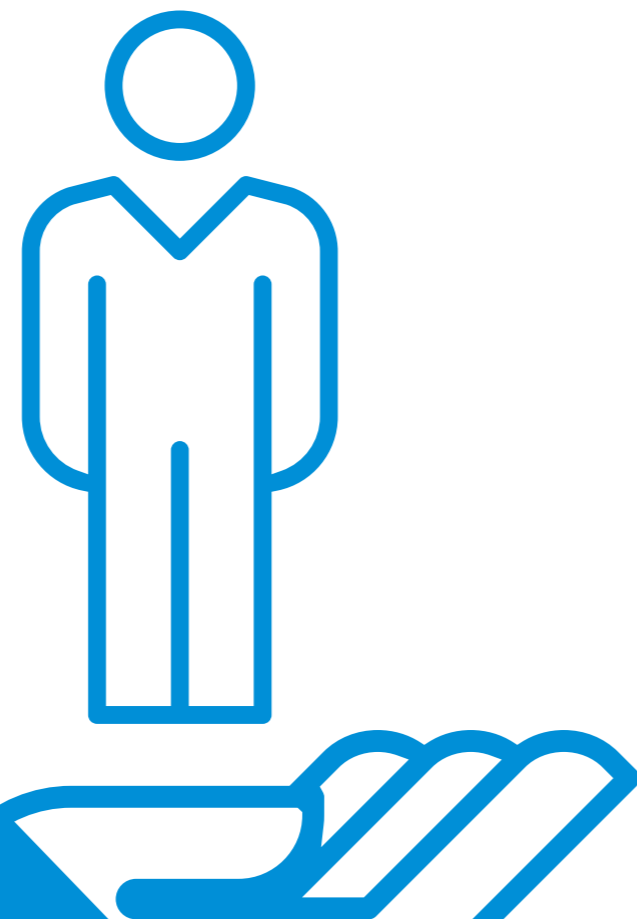


TEMA BROJA

**BRIGA O
LJUDIMA**

JEDAN DAN
NA POSLU SA
**JOVANOM
MIHAJLOVIĆEM**





BRIGA O LJUDIMA

JEDNI ZA DRUGE,
DA BISMO OSTALI PRVI

- Pozitivnim stavom motiviše kolege, gradi odnose bazirane na poverenju i podržava timski rad.
- Prema kolegama se ophodi onako kako bi voleo/la da se oni odnose prema njemu/njoj.
- Komunicira jasno, otvoreno i iskreno, i uvažava drugačije mišljenje.



UVODNA REČ

Mi smo tim koji menja stvari na bolje. U prethodnoj godini smo inicirali promene koje su uticale na značajan deo organizacije. Podržavamo kolegice koje su se odlučile na proširenje porodice, unapredili smo prevoz zaposlenih, omogućili smo rad od kuće, kreirali dan za nove zaposlene i pohvalili i nagradili kolege koji se ističu posvećenošću i rezultatima. Trudimo se da ispunjavamo zadatke i kreiramo uslove u kojima ćete svakodnevno moći da date svoj maksimum i da vidite kako vaš lični rad doprinosi ostvarenju ciljeva čitave kompanije. Naša obaveza je i da kreiramo prilike za vaš lični razvoj i da vam damo informacije uz koje ćete lakše upravljati svojim radom i uticati na svoje okruženje. Promene koje želimo da postignemo na nivou organizacione kulture ćemo postići samo ukoliko svako od nas pojedinačno preuzme odgovornost za vrednosti koje promoviramo. Svest o tome kako nas vide naše kolegice i kolege sa kojima provodimo 40 sati nedeljno, pomaže nam da pokrenemo promene kako na individualnom, tako i na kolektivnom nivou. Ovakav stav potkrepljuju i istraživanja sprovedena na ovu temu. Primera radi, istraživanje koje je trajalo više od 30 godina i obuhvatilo preko 17 miliona zaposlenih pokazalo je da je pozitivan feedback jedan od 12 faktora koji direktno utiču na motivaciju, zadovoljstvo i nivo angažovanosti zaposlenih na radnom mestu, a koji posledično, na nivou kompanije, utiču na produktivnost, profitabilnost, zadovoljstvo klijenata i zadržavanje zaposlenih.

Kroz razgovore u našim organizacijama smo saznali da veliki broj kolega smatra da nema adekvatnu priliku da dâ feedback svojim saradnicima. Ponekad se to dešava zbog nedostatka odgovarajuće forme, vremena ili osećaja da nismo pozvani da damo svoje mišljenje. S druge strane, jednako veliki deo organizacije ceni blagovremen i konstruktivan feedback. Naš fokus na kontinuirano unapređivanje rezultirao je inovacijom koja će uskoro zaživeti.

Od polovine godine ćemo omogućiti da kroz mobilnu i web aplikaciju jedni drugima damo feedback, nezavisno od toga na kojoj smo poziciji, ili kojoj funkciji ili tržištu pripadamo. Zato što nam je glas svakog zaposlenog podjednako važan i zato što živimo naše vrednosti, svako od nas će moći da dâ feedback ne samo svom nadređenom, već i svim kolegama u organizaciji. U današnjoj tržišnoj utakmici, zaposleni predstavljaju najveću komparativnu prednost koju jedna kompanija može da ima. Ponosni smo što je svako od vas izabrao da radi baš ovde i trudimo se da i vi budete ponosni na svoje radno okruženje. Godinu 2019. smo otpočeli sa 300 kolega više. Verujem da ćemo sledeću godinu dočekati sa još zdravijom organizacijom i još boljim rezultatima!

Milica Jović
Izvršni direktor ljudskih resursa Nelt Grupe



SADRŽAJ

- 4 Ovo su naše NAJ kolege!
- 7 Vesti
- 10 Predstavljamo principala
- 12 Naša nova kompanija Alban. Corp
- 14 Jedan dan na poslu sa...
- 16 Intervju sa Antoanom Brunom, podpredsednikom kompanije P&G za zapadni Balkan
- 18 Utisak iz Afrike
- 19 Briga o ljudima
- 20 Dan u Help Desku
- 21 Srce na teren / Zajednički dan prodaje i dostave na terenu
- 22 Unapređenje Onboarding programa u Neltu
- 23 Quality Update – Osiguranje zaposlenih
- 24 Kutak za roditelje
- 28 Korisno za vozače
- 29 Prozovi kolegu-pronađi i podeli edukativne sadržaje!
- 30 Hobi naše kolegice
- 31 Impresivne postavke
- 36 Kreativni saveti
- 37 Recept za zdrav obrok/ Projekat Život na vagi

MAGAZIN 14

Uređuje COMMSTEAM: Marko Milanković, Ana Pavlović, Milica Pavlović, Danijela Perunović, Nenad Ljubojević, Dragana Lazić, Ifeta Ivković, Lidija Ivošević, Marko Bečanović, Marko Nikolić, Miloš Stanisavljević, Nevena Milićević, Nevenka Badnjarević, Jovana Nedić, Ivana Stojić.

Autori sadržaja u ovom izdanju: Milica Jović, Milica Pavlović, Vanja Popović, Ajfer Bajmak Bajrami, Ana Pavlović, Marko Milanković, Jovana Zakić, Nenad Ljubojević, Danijela Perunović, Marija Stanković, Aleksandra Knežević, Slađana Bosić, Ljubomir Jovanović, Trade Marketing tim BiH, Marija Kosanović, Jovana Ivanović, Ivan Kovačić, Maida Eljazović, Ana Vidović, Ivana Škobić, Sara Mujagić, Žarko Savić, Vuk Mijanović, Nada Stamatović, Indira Semanić, Nelma Isequiel, Tamara Žugić, Marija Kosanović.

Dizajn: OvationBBDO

Fotografija: Marko Risović, Predrag Todorović.



Pripremile: Milica Pavlović i Vanja Popović

„Pohvali kolegu“, tradicionalna, interna akcija za zaposlene u Nelt Grupi, dala je odgovor na pitanje ko su naše Naj kolege za 2018. godinu. Pristiglo je oko 2.000 popunjenih listića, čime je premašen rekord postavljen u godini pre. „Ovo je zajednički uspeh jer pokazuje da svi u Neltu imamo kvalitete koji zaslužuju pohvale i da se ne ustručavamo da pohvaljujemo jedni druge“, istaknuto je na dodeli nagrada u CDLC u Dobanovcima, 17. januara. Akcija „Pohvali kolegu“ je pokrenuta 2014. godine u cilju podsticanja kulture pohvala među zaposlenima. Najveći napredak se primećuje na tržištu Srbije gde je prve godine ukupan broj pohvala iznosio samo 110, a šest godina kasnije povećan je za 10 puta. U skladu sa procesom transformacije i unapređenjem organizacionog zdravlja, 2018. godine kolege su bile pozvane da u periodu od mesec dana napišu pohvale prema kompanijskim vrednostima i ponašanjima koja prepoznaju kod svojih najboljih saradnika. U ovom broju, prenosimo utiske pobednika.

BOSNA I HERCEGOVINA



TOMISLAV PRAŠTALO „NAJ KOLEGA 2018“

„To što sam najbolji kolega svojim saradnicima motiviše me da budem još bolji, kao prijatelj, kolega i na mjestu šefa skladišta u Banjaluci, generalno. Mislim da svi znaju da mogu računati na moju pomoć, a ja ću i dalje nastojati da opravdam to poverenje.“



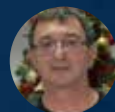
MLADEN JOVANOVIĆ SPECIJALNA NAGRADA ZA POHVALE IZ NAJVIŠE RAZLIČITIH ORG. JEDINICA

„Ja sam administrativni asistent u servisu kupaca u Bijeljini i ove godine obilježavam deceniju u Neltu. Nagrada je za mene čast, privilegija ali i odgovornost. Motiviše me da ne iznevjerim svoje kolege, i da sve obaveze završavam sa osmijehom. U slobodno vrijeme, uživam u ribolovu i fudbalu.“



SUZANA SIKIMIĆ SPECIJALNA NAGRADA ZA ISTAKNUTU PROMOCIJU KULTURE POHVALA

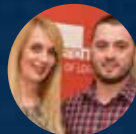
„Željela sam da se zahvalim kolegama, ali i da promovišem pohvale u sektoru Finansija u kome radim kao menadžer. Nadam se da je moj primjer podstakao druge da pohvaljuju, i to ne samo tokom akcije, već svakodnevno.“



DRAGAN BERIBAKA SPECIJALNA NAGRADA ZA VREDNOST BRIGA O LJUDIMA

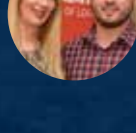
„Znate, ja sam najstariji u skladištu u Sarajevu i imam puno iskustva, kako poslovnog, tako i životnog koje rado dijelim sa mlađima od sebe. Drago mi je što oni primećuju moju brigu prema njima, i što su me pohvalili!“

CRNA GORA



SENKA VUKOVIĆ / NEREGELIA „NAJ KOLEGINICA 2018“

„Nalazim se na poziciji agenta prodaje za lance u Neregeliji i trudim se da svima budem dobar saradnik. Ovo priznanje mi znači jer pokazuje da uspijevam u tome i da moje kolege to prepoznaju.“



MILOŠ MARKOVIĆ / MONTENOMAKS „NAJ KOLEGA 2018“

„Uživam u tome što sam istaknut na jedan ovako pozitivan način. Biti naj u bilo čemu nije lako, a naročito biti naj kolega u velikom sistemu kakav je Nelt Grupa, koji čini oko 4.000 jedinstvenih i, naravno, različitih ljudi. Radim kao IT sistem specijalista u Montenomaksu. U slobodno vrijeme volim da putujem!“



ELVIRA ČEKIĆ / MONTENOMAKS SPECIJALNA NAGRADA ZA BRIGU O LJUDIMA

„Deceniju rada u kompaniji Montenomaks C&L, obilježila mi je i ova specijalna nagrada! Radim kao administrator u carinskom sektoru. Pored posla, uživam u slikanju i šivenju kostima za maskenbale, kako za svoje troje djece, tako i za razna takmičenja.“



IGOR GAZIVODA / NEREGELIA SPECIJALNA NAGRADA ZA BRIGU O LJUDIMA I DUGOROČNU PERSPEKTIVU

„Dio sam tima Neregelije od 2003. Radim na mestu kurira – vozača. Pored posla, ispunjava me druženje sa decom, zdrav način života i fizička aktivnost!“

SRBIJA



MILAN KRUPNIKOVIĆ „NAJ KOLEGA 2018“

„U Neltu radim već 15 godina i nalazim se na poziciji viljuškariste. U ovoj kompaniji oduvek primećujem brigu o ljudima, i upravo zbog toga je cenim. Kada govorimo o osvajanju nagrade, najzanimljivije mi je bilo dok sam čitao pohvale koje su mi kolege uputile.“



SANJA LJUBIŠIĆ SPECIJALNA NAGRADA ZA POHVALE IZ NAJVIŠE RAZLIČITIH ORG. JEDINICA

„Ovde radim 17 godina. Trenutno sam na poziciji supervizora administracije u sektoru održavanja. Želim da sa čitaocima Magazina podelim svoj recept za maksimalno ispunjen život: budite ono što jeste, pružite ljubav bližnjima i pomoć svima kojima je potrebna.“



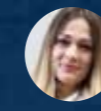
DALIBOR MARKOVIĆ SPECIJALNA NAGRADA ZA POHVALE IZ NAJVIŠE RAZLIČITIH ORG. JEDINICA

„Zaposlen sam od 2017. na poziciji Junior IT tehničara. Nelt posmatram kao školu koja te uči da dobar radnik postaješ samo ako si dobar čovek, i da treba da veruješ u sebe, ali i u druge.“



BOJAN JOVANOVIĆ SPECIJALNA NAGRADA ZA NAJVEĆI BROJ GLASOVA U RDC

„Tokom radnog dana, ja sam piker, ali čim se posao završi, vraćam se u svoju primarnu ulogu - tate! Tada uglavnom razvozim klince i čekam da završe treninge fudbala, košarke, plivanja... lako se kući vraćamo iscrpljeni, u tim trenucima je lepota svakodnevice.“



TIJANA BIBERDŽIĆ SPECIJALNA NAGRADA ZA ISTAKNUTU PROMOCIJU KULTURE POHVALA

„Na poziciji menadžera za ključne kupce, svakodnevni radni zadaci me povezuju sa kolegicama i kolegama iz različitih sektora. Ova akcija je prilika da se na prelep i neobičan način zahvalimo svima koji su izvanredni u svojim poslovima!“



PETAR DIMITRIJEVIĆ SPECIJALNA NAGRADA ZA NAJORIGINALNIJE POHVALE

„Dobio sam nagradu svojim pravom glasa, po firmi me prepoznaju, baš sam pravi dasa! Ostaću na zemlji, čvrsto ću da stojim, možda još neku nagradu osvojim.“



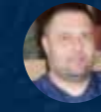
TIM TT NEO DRO SPECIJALNA NAGRADA "TIMSKI DOPRINOS ORGANIZACIONOJ KULTURI"

„Želeli smo da na svom primeru pokažemo Brigu o ljudima. Nismo znali da postoji mogućnost dobijanja zajedničke nagrade, što nas je još više obradovalo i još jednom pokazalo da timski rad donosi uspeh, a i osmeh.“



ZORAN RAKIĆ SPECIJALNA NAGRADA ZA VREDNOST BRIGA O LJUDIMA

„Radim kao dispečer dostave. Lep je osećaj biti pohvaljen za brigu o ljudima, jer se i sam poistovećujem sa tom vrednošću.“



DEJAN MAKSIĆ NAJ KOLEGA - JAVNA SKLADIŠTA SUBOTICA

„Ova akcija je super zato što pokazuje da naši ljudi najviše cene odanost i poštenje kod svojih kolega, a to je za svaku pohvalu! U Neltu radim tri godine, kao viljuškarista.“



BOSNA I HERCEGOVINA



SRBIJA



CRNA GORA



MAKEDONIJA

MAKEDONIJA



KRSTE KOSTESKI „NAJ KOLEGA 2018“

„Drago mi je što kolege cene moje osobine i što je pohvaljena dobra saradnja kojoj uvek težim. Da nisam supervizor finansija, usredsredio bih se na turizam – kao ugostitelj ali i kao turista.“



GORJAN ATANASOVSKI SPECIJALNA NAGRADA ZA TIMSKI RAD

„Radim na poziciji specijaliste logistike i ponovo sam nagrađen u ovoj akciji jer sam mađioničar! Dobro, ne baš kao Hari Poter, ali istina je da se stalno trudim da iz rukava izvlačim neke čarolije, prave reči koje će usrećiti ljude oko mene.“



ALEKSANDAR TEMBELESKI SPECIJALNA NAGRADA ZA INSPIRATIVNO LIDERSTVO I PODRŠKU TIMU

„U kompaniji Nelt radim od 2012. a trenutno na poziciji supervizora prodaje. Ispunjenje nalazim u porodičnom životu, vožnji bicikla... U poslednje vreme rado čitam literaturu o tome kako biti dobar lider, pa sam tako došao i do svoje omiljene izreke: Uz dobrog lidera, članovi tima postaju sve bolji dok je on tu, i ne posustaju onda kada nije.“



GOCE IGEVSKI SPECIJALNA NAGRADA ZA ISTAKNUTU PROMOCIJU KULTURE POHVALA

„U kompaniji sam od 2001. Ponosan sam na to što sam prošao kroz različite pozicije - počevši od magacionera, preko dostavljača do agenta prodaje, supervizora... Sada sam portfolio menadžer. Da nisam u Neltu, oprobao bih se kao sportski komentator!“

ANGOLA



BRANCA MANUEL LOURENÇO „NAJ KOLEGINICA 2018“

„Radim u Neltu već pet godina i trenutno sam na poziciji Van Sales Representative Supervisor. Nije mi ni palo na pamet da mogu da budem proglašena za Naj koleginicu. Kod kolega cenim timski duh, osećaj pripadnosti i predanost poslu.“

ZAMBIJA



JOHN CHOMBA „NAJ KOLEGA 2018“

„Radim već šest godina u Neltu. Cenim ljude koji su lojalni i vredni. U težem periodu života, ovo priznanje od onih sa kojima provodim svaki dan, vratilo mi je osmeh na lice. Trenutno sam na poziciji Pre-seller. Moj uzor je Dejan Jovanović, Sales and Operations Manager, poreklom iz Makedonije!“



ALINESS LUNGU SPECIJALNA NAGRADA „MERCHANDISER OF THE YEAR“

„U kompaniji Nelt radim tri godine. Ovu godinu ću zauvek pamtiti jer sam stekla titulu najboljeg Merchandisera! Smatram da svi treba da naučimo da volimo ono što radimo. Postoje ljudi koji priželjkuju šansu koja je nama pružena. Zato treba predano raditi, boriti se i voleti svaki aspekt svog posla.“



DANIEL CHIKETE SPECIJALNA NAGRADA ZA DOPRINOS ORGANIZACIONOJ KULTURI

„Ove godine sam napredovao na poziciju Pre-seller-a. U kompaniji radim skoro pet godina. Svojim kolegama bih poručio: Radite predano jer se isplati. I dajte sve od sebe sada - da biste kasnije uživali u rezultatima.“



ZAMBIJA

ANGOLA

MOZAMBIK

MOZAMBIK

LEANDRA DA DORCAS MONDLANE / POSTHUMNO „NAJ KOLEGINICA 2018“

Leandra, koleginica koja je preminula 4. decembra prošle godine, bila je član prodajnog tima Nelta u Mozambiku. Njeni saradnici su odlučili da joj odaju počast posthumnim priznanjem Naj koleginice. Leandro je u svom radu ostvarivala izuzetne rezultate. Ostaće upamćena, između ostalog, po kolegijalnosti, velikodušnosti, upornosti i po pozdravu kojim je započinjala svaki radni dan: „Dobro jutro, Nelt porodico!“



ZAPOSLENI P&G-A U POSETI NELTU



11.12.2018 - Zaposleni beogradske P&G kancelarije posetili su u decembru 2018. godine sedište Nelta u Dobanovcima. Timskim radom kolega iz sektora prodaje, komunikacija, HR-a, planiranja zaliha, logistike i Sales Capability tima, poseta je uspešno realizovana, čemu svedoče pozitivne reakcije i pohvale predstavnika našeg principala.

Nakon prezentacija naših koleginica i kolega – Nade Stamatović, Igora Milanovića, Nenada Maletića, Srđana Trišića, Žarka Savića i Marijane Miković, gosti su imali priliku da obiđu deo magacina P&G proizvoda i da se informišu o savremenim tehnologijama koje smo implementirali u procesu skladištenja i komisioniranja robe – WMS G.O.L.D i Pick-By-Voice. Usledio je obilazak Intermodalnog kontejnerskog terminala i upoznavanje sa prednostima kombinovanog transporta.

Tokom posete Neltovoj Merchandising školi, predstavnici našeg principala su saznali više o trening planovima i aktivnostima koje sprovodimo u cilju podrške zaposlenima u edukaciji i obuci. Tom prilikom su iskazali spremnost da daju podršku našim kolegama iz prodajne divizije zaduženim za izlaganje P&G proizvoda u radnjama.

Obilazak Fabrike dečije hrane izazvao je posebno oduševljenje i rezultirao idejama o uspostavljanju sinergije u nastupu ka krajnjim potrošačima.

MONTENOMAKSU DODELJENA NAGRADA UNIJE POSLODAVACA CRNE GORE ZA BRIGU O ŽIVOTNOJ SREDINI

18.12.2018 - U okviru konferencije „Jaka privreda – uspešna Crna Gora“, 14. decembra 2018. u hotelu Hilton u Podgorici dodeljene su nagrade Unije poslodavaca Crne Gore za društveno odgovorno poslovanje“ u 2018. godini.

Kompaniji Montenomaks C&L dodeljena je nagrada za brigu o životnoj sredini, u kategoriji srednjih preduzeća.

Nagradu je primio Radovan Radulović, izvršni direktor kompanije. Tom prilikom zahvalio se svim zaposlenima u Montenomaksu na njihovom doprinosu ostvarenju ciljeva u oblasti zaštite životne sredine, čiji je rezultat ova prestižna nagrada. Kako je izjavio, Montenomaks je već otvorio poglavlje društveno odgovornog poslovanja, jer je ovo drugo po redu priznanje UPCG, dok je prvo, u oblasti brige o zaposlenima, kompaniji dodeljeno 2016. godine.



Društveno-odgovorne akcije kompanije Montenomaks koje su prepoznate od strane UPCG su pre svega „zelene“ aktivnosti kao što je donacija 333 sadnice u 2018. godini i volontersko učešće zaposlenih u njihovoj u sadnji, učešće u svetskoj akciji „Sat za planetu“, sortiranje otpada i priprema za reciklažu, kao i sertifikat međunarodnog standarda ISO 14001:2015.

Svečanoj dodeli nagrada prisustvovali su Ljilja Pižurica, izvršni direktor Neregulije i kolege iz Montenomaksa - Milenko Popović, LSP menadžer, Dražen Brajović, pravni savetnik i Sara Fetić Mujagić, asistent kvaliteta.

ZAHVALNICA SOS DJEČJIH SELA NELTU U BIH

24.12.2018 - U dvorani MY FACE u Sarajevu sredinom decembra 2018. godine organizovana je ceremonija SOS Dječijih sela BiH za partnere i prijatelje ove organizacije, u znak zahvalnosti za dugoročnu podršku.

Kompaniji Nelt BiH uručena je zahvalnica za dugogodišnje partnerstvo. Ispred kompanije, zahvalnicu je primila Indira Semanić, HR biznis partner.

Organizacija SOS Dječija sela deluje u Bosni i Hercegovini 25 godina, pružajući stotinama mališana toplo porodično

okruženje, edukaciju i priliku za bolju budućnost.

Nelt i SOS Dječija sela BiH potpisali su ugovor o saradnji 2016. godine, kako bi zajednički doprinosili što kvalitetnijem porodičnom zbrinjavanju dece i mladih bez roditeljskog staranja. Podrška kompanije kontinuirano se sprovodi kroz robne donacije SOS porodicama u nekoliko gradova u BiH, kao i kroz partnerski rad na SOS programu za mlade pod nazivom „YES Centar“ sa ciljem pružanja znanja i veština koje će mladima dugoročno osigurati ekonomsku perspektivu i socijalnu integraciju.



NELT DOBITNIK PRIZNANJA „BEOGRADSKI POBEDNIK“

24.12.2018 - Tradicionalne godišnje nagrade Privredne komore Srbije - Privredne komore Beograd „Beogradski pobednik“ uručene su u decembru 2018. godine najboljim kompanijama i pojedincima za ostvarene rezultate u 2018. godini. Nagrade se dodeljuju već 33 godine za rezultate u privređivanju, razvoju i doprinosu uspešnosti beogradske i srpske privrede.



Kompanija Nelt jedno je od šest privrednih društava, dobitnika ovogodišnjeg priznanja.

Na svečanosti u Skupštini grada Beograda, nagradu je ispred kompanije primio Marko Milanković, menadžer komunikacija Nelt Grupe. Tom prilikom se zahvalio na ovom priznanju poslovne zajednice i izjavio da nagrada „Beogradski pobednik“ ima poseban značaj za Nelt, kao internacionalnu kompaniju čije je sedište u Beogradu, a koja je tokom godina postala jedna od najvećih privatnih srpskih kompanija, sa poslovnim opera-

cijama na dva kontinenta i na 11 tržišta. Pored naše kompanije, dobitnici ovogodišnje nagrade „Beogradski pobednik“ su i kompanije DM, Ball Packaging Europe, Grand kafa, Servotech i Svetlost teatar, kao i dekani Mašinskog, Građevinskog i Elektrotehničkog fakulteta Beogradskog Univerziteta.

OBUKA O BEZBEDNOSTI ZA ZAPOSLENE U ANGOLI

25.12.2018 - Naša kompanija u Angoli organizovala je 13. decembra 2018. godine drugu po redu obuku za zaposlene na temu zaštite od požara i ponašanja u slučaju požara.



Obuci je prisustvovalo pet kolega kojima su predstavljene praktične lekcije ali i pokazne vežbe. Kolege su imale jedinstvenu priliku da saznaju sve što je neophodno o ponašanju u slučaju izbijanja požara ali i kako da se zaštite od požara na radnom mestu.

Kao u svim kompanijama Nelt Grupe, a u skladu sa kompanijskim vrednostima Briga o ljudima i Lična odgovornost, u našoj kompaniji u Angoli posvećuje se pažnja zaštiti zaposlenih i očuvanju imovine.

NELT OSVOJIO GLAVNU NAGRADU ZA TALENT MANAGEMENT



25.12.2018 - Međunarodna kompanija Stanton Chase je 21. decembra 2018. godine organizovala petu jubilarnu dodelu nagrada u oblasti upravljanja talentima. Nelt je ove godine napravio veliki iskorak osvojivši glavnu nagradu kao kompanija

koja se ističe po sveobuhvatnosti svojih procesa u ovoj oblasti.

U izboru je učestvovao veliki broj kompanija među kojima su se našle i Coca Cola Hellenic, Pharmanova, Vip Mobile i druge. U jakoj konkurenciji, Nelt je prepoznat kao najbolji zahvaljujući rapidnom i primetnom progresu u oblasti Talent menadžmenta.

„Nelt se izdvaja po tome što se svi Talent Management procesi kreiraju lokalno. To znači da su u celosti prilagođeni organizaciji, ali i da su naši konkurenti u ovoj oblasti većinom multinacionalne kompanije koje već deceniju ili više imaju uspostavljene programe za razvoj talenata“, ističe Marijana Miković, Talent Development and Training Supervisor. „Tokom 2018. smo se fokusirali na unapređenje kvaliteta procesa i ponosni smo jer je i stručna javnost to prepoznala i nagradila. Ovo priznanje je nagrada za timski rad i posvećenost cele naše organizacije“, dodaje ona.

Pored glavne nagrade koja je pripala našoj kompaniji, dodeljene su i 4 specijalne.

Podsetimo, naša kompanija je 2017. dobila specijalnu nagradu „Company Commitment to Talent Management“ dok je 2016. dobila specijalnu nagradu za najbolju domaću kampanju za projekat „Ti kreiraš uspeh“.

GODIŠNJE NAGRADE DISTRIBUCIJE U NELTU



8.1.2019 - Svečana dodela tradicionalnih godišnjih nagrada distribucije održana je 28. decembra 2019. godine u prostorijama Nelta u Dobanovcima. Koleginicama i kolegama koje su dale poseban doprinos unapređenju i razvoju operacija u distribuciji u Neltu u Srbiji, u 2018. godini, tom prilikom su dodeljene zahvalnice i diplome.

Svečanoj dodeli prisustvovalo je više od 100 kolega. Događaj su otvorili Miljan Ranđelović, menadžer prodaje Nelta i Marko Martinović, direktor DWay-a.

Dok su prema ustaljenim kriterijumima i ove godine ustanovljene nagrade za kolege iz prodaje u kategorijama NAJBOLJA EGZEKUCIJA, NAJBOLJA TIMSKA INICIJATIVA i KORAK VIŠE, za poseban doprinos kolega iz distribucije kao i timova iz drugih sektora kompanije i učešće u ključnim projektima, dodeljene su takozvane BRAVO nagrade.

Kako je kompanija D Way osnovana i registrovana ove godine, BRAVO priznanja dodeljena su i za doprinos prilikom osnivanja i uspostavljanja operacija. Prvi put ove godine, dodeljene su i dve BRAVO nagrade u kategoriji LIDERSTVO.

Podstičući pobednički mentalitet i inovativnost, naša kompanija nastoji da prepozna pojedince i timove koji u skladu sa ovim vrednostima idu „korak više“ i nagradi njihove inicijative.

Nagrade za NAJBOLJU EGZEKUCIJU
Nutrino lansiranje - Radica Stanković, Predrag Đuran, Miloš Sebić

Tailormade aktivnosti PC - Nikola Aleksić
Tokai lansiranje - Ognjen Zobenica, Tim regiona Beograd, Tim regiona East, Tim regiona West, Tim regiona North

Nagrade za KORAK VIŠE (+1 MENTALITET)

Edukativni karavan Aksa Pampers - Filip Pljakić

Mapiranje ruta - Grubanoski Miloš
Super Seller - Ivan Cakić

Nagrade za NAJBOLJU TIMSKU INICIJATIVU

Power BI implementacija i razvoj - Tim analize prodaje

Prihvati izazov - Neoplanta TT tim
Tekijanka Neo - Darko Stevanović, Bojan Bosnić, Dragan Balčin, Miljan Ranđelović, Milijana Zekanović

BRAVO nagrade

DWay - podrška prilikom otvaranja - Milenko Ribić, Dušan B. Četković, Marina Bulut, Jovana Ivanović, Jelena Popović, Predrag Matić, Nikola Lavrnja, Mladen Adžić, Jelena Selenić, Zorica Dinić, Vesna Petrović, Aleksandar Stevanović

Domaćinsko poslovanje - Marko Bečanović

Liderstvo - Nikola Elezović, Stanko Igrošanac

Korporativna aktivna prodaja - Milica Milićević, Milijana Zekanović, Maja Lazarević, Miljana Jovanović, Ivan Rackov, Slobodan Milosavljević, Miljan Ranđelović, Zoran Dimitrijević

PMI DIGITAL - Miloš Došlov, Goran Dulić, Vladimir Stošić, Darko Sević, Dušan Milunović, Jakša Petrović, Maksim

Pantović, Branka Devetziš, Zorica Dinić, Nataša Delibašić, Milivoje Mladenović, Miloš Đurđević, Branislav Jovanović.

WMS G.O.L.D. U RDC KRALJEVO
21.1.2019 - U januaru 2019. godine u RDC Kraljevo uspešno je implementiran sistem za upravljanje skladišnim operacijama WMS G.O.L.D.



Realizaciji ovog projekta je prethodila iscrpna priprema u kojoj su učestvovali multifunkcionalni timovi sektora Logistike (Skladištenja) i ICT.

WMS G.O.L.D. Stock, softver za upravljanje procesima u skladištu, omogućava optimizaciju i maksimalnu iskorišćenost svih skladišnih resursa. Povezan je sa sistemima SAP i TMS- Sky Track, čime se postiže veća efikasnost u realizaciji logističkih zadataka.

Realizacijom projekta stvoreni su dodatni preduslovi za uspostavljanje saradnji sa novim klijentima u logistici, stvaranje jače mreže i dodatne komparativne prednosti na lokalnom nivou.

Sistem je prethodno implementiran u CDLC Dobanovci i RDC Niš, a prema planu, do kraja ove godine uslediće implementacija u RDC Novi Sad.

Specijalna zahvalnost kolegama: Predragu Ristiću, Goranu Novaku, Bojanu Seniću, Vladanu Peroviću, Filipu Zariću, Vedranu Smoljanoviću i Saši Vasiljeviću koji su u najvećem delu realizovali ovaj projekat, Radovanu Terziću i svim kolegama u RDC Kraljevo, Žarku Iliću (RDC Niš) kao i ostalim kolegama koje su dale doprinos projektu.

ONBOARDING KONFERENCIJA ZA PMI TIM NEREGELIJE U NIŠU

22.1.2019 - U saradnji sa kolegama iz PMI-a, u periodu od 16. do 18. decembra 2018. godine, za kolege iz Neregeliije organizovana je PMI Onboarding konferencija u Nišu. Konferenciji je prisustvovalo 29 kolega iz PMI divizije Neregeliije, prodajnog menadžmenta Nelta i prodajnog menadžmenta PMI-a. Dvodnevni Onboarding program otvorili su Miloš Jelić, generalni direktor Nelt Grupe i Ljilja Pižurica, izvršni direktor za tržišta Crne Gore i Albanije.



Cilj konferencije bio je upoznavanje kolega iz Neregeliije sa portfoliom PMI proizvoda, osnovama merchandisinga, koracima posete, trade strategijama i kalendarom aktivnosti za 2019 godinu. Nakon toga je organizovan obilazak fabrike duvanskih proizvoda. U završnom delu, učesnici su imali priliku da čuju prezentaciju o narednim generacijama IQOS proizvoda.

PREZENTACIJA O ZAŠTITI ZDRAVLJA NA RADU U MONTENOMAKSU

25.2.2019 - U četvrtak 14. februara, u skladišnom prostoru kompanije Montenomaks u Danilovgradu, u organizaciji sektora bezbednosti i uz podršku ustanove Tehno-Control ovlašćene za poslove zaštite na radu, održana je prezentacija na temu Zaštita zdravlja na radu, namenjena zaposlenima u skladištu.

Fokus prezentacije bio je na sledećim oblastima: pružanje prve pomoći u poslovnom kompleksu Montenomaks, upotreba opreme i sredstava za ličnu zaštitu i bezbedan rad na viljuškaru.

Prezentaciji je prisustvovalo 15 kolega koji su prepoznali važnost ove teme i dali pozitivne komentare na način realizovane obuke. Sektor bezbednosti nastaviće da periodično vrši slične aktivnosti informisanja zaposlenih, sa ciljem podizanja svesti o bezbednom radu.



KOMPANIJE NEREGELIA I D WAY POMAŽU SOCIJALNO UGROŽENIM PORODICAMA U CRNOJ GORI
25.2.2019 - Kompanije Neregeliia i DWAY pridružile su se humanitarnoj akciji Fondacije Volonteri Crne Gore, pod nazivom „Ko to tamo nema- a nas ima“, koja ima za cilj pružanje pomoći socijalno najugroženijim porodicama u Crnoj Gori, u vidu hrane i osnovnih sredstava za život.



Donacije se ovog meseca usmeravaju ka ukupno 300 socijalno ugroženih osoba, odnosno oko 100 porodica, među kojima je 162 dece.

Kompanije Neregeliia i D Way donirale su jednokratnu pomoć u proizvodima bren-dova Sebamed, Neoplanta i Mondelez. Donacija je dostavljena Fondaciji Volonteri Crne Gore sa sedištem u Nikšiću, odakle se karavanom volontera dalje raspoređuje porodicama širom Crne Gore i mališanima kojima je pomoć najpotrebnija.

PREDAVANJE SAŠE ĆOSIĆA NA EKONOMSKOM FAKULTETU

5.3.2019 - Odgovor na pitanje Kako biti ubjedljiv u prodaji? zainteresovanim studentima je pružio kolega Saša Ćosić na predavanju koje je posvetio upravo ovoj temi. Predavanje je održano 5. marta na Ekonomskom fakultetu u Podgorici.

„Najljepši utisak sa predavanja su ostavili studenti. Interesovanje koje su pokazali me je oduševilo i inspirisalo u izlaganju! Divno je provesti vrijeme sa mladima koji imaju potencijal i ambiciju. Smatram da su studenti bili zadovoljni, kao i profesor Saša Lakićević koji je izrazio zadovoljstvo sadržajem predavanja“, kaže Saša Ćosić, Portfolio Manager u Neregeliji. Podrška studentima je dio strategije odgovornog poslovanja naše kompanije. Edukacijom mladih, ulažemo u budućnost našeg regiona.

Predstavljamo principala

Pripremile: Ana Pavlović i Ajfer Bajmak Bajrami



SKOVIN
Winery



Skovin, čuveni makedonski proizvođač vina, postao je naš principal u julu 2018. godine.

Distribucijom su pokriveni svi kanali, a isporuka se vrši u 716 objekata širom Makedonije sa tendencijom širenja, budući da je ulistavanje kod ključnih kupaca još uvek u toku.

Skovin je sinonim za dugogodišnju makedonsku tradiciju proizvodnje kvalitetnih vina.

Proizvodi 17 miliona litara vina godišnje koje distribuira na 18 tržišta i pet kontinenata. Ova vina su na brojnim sajamovima i festivalima nagrađena sa 53 priznanja i nagrade za kvalitet, a Skovin je 2012. godine proglašen za „Superbrend“ u Makedoniji.

Najveći deo vina distribuira se na tržišta regiona i Evropske unije. Druga važna tržišta su na Bliskom istoku, u Rusiji, Japanu i Kini gde Skovin posluje već duže vreme, a kvantitet vina koji se izvozi na ova tržišta je u stalnom porastu. Skovin vina se mogu pronaći i u prekookeanskim zemljama poput Australije, Kanade i Sjedinjenih Država.



Istorija

** Vinarija Skovin osnovana je 1979. godine oslanjajući se na tradiciju proizvodnje vina skopskih vinograda koja potiče još iz Starog Rima. Za građane Skoplja, vinarija Skovin je mesto na kojem se može kupiti domaće, autentično vino. Skovin je 2001. godine kupila Fersped AD grupa, nakon čega je usledio period važnih investicija i opremanja Skovin vinarije najsavremenijom opremom i tehnologijom, čime je vinarija modernizovana a proces prerade grožđa doveden do savršenstva.*

** Od 2001. godine Skovin je u fazi intenzivnog razvoja i napretka. U cilju zadovoljenja različitih ukusa potrošača, Skovin je obogatio svoj asortiman sa 11 novih vina. Drugo važno dostignuće je ulazak na četiri nova tržišta – Hong Konga Poljske i dva najveća svetska tržišta – Kine i Rusije, konstantno, povećavajući količinu vina koja se svake godine izveze u ove zemlje.*

Skovin je 2011. godine otvorio novi barrique vinski podrum zahvaljujući kome velike količine vina mogu da sazru u drvenoj buradi. Tu se trenutno nalaze premium vina Chardonnay, Merlot, Cabernet Sauvignon i Vranac, kao i premium vina Markov Manastir i Scupi Cuvee.

Skovin vina se prodaju u specijalizovanim Skovin prodavnicama u većim gradovima. Takođe, vinarija saraduje sa najpoznatijim ugostiteljskim objektima i lancima hotela u Makedoniji.



Skopin vinogradi

Skopin vinogradi prostiru se na brdima i brežuljcima u okolini Skoplja. Neki od njih potiču još iz vremena stare Makedonije a neki su relativno novi. Vina poseduju istinsku aromu koja je odraz oštih zima i suvih, sunčanih leta. Vinogradi se nalaze na nadmorskoj visini od 400 do 600 metara, smešteni su na južnim obroncima planine Vodno daleko od industrijskih centara i prostiru se na 500 hektara u oblasti Sončeva dolina. Ovo, kao i blizina Markove reke su neki od faktora koji doprinose proizvodnji vina premium i jedinstvenog stila i ukusa.

Ekološki čista okolina i veliki broj sunčanih dana doprinose visokom procentu slatkoće i kvaliteta grožđa. Skopin je vlasnih 150 hektara vinograda u vinskoj oblasti Tikveš. Uticaj mediteranske klime sa juga stvara savršene uslove za proizvodnju vrhunskog vina. Uzevši u obzir lokaciju vinograda kao i druge kvalitete regiona, početkom 20. veka Francuzi su procenili da su uslovi ovde bolji a grožđe krupnije nego u čuvenom regionu Bordo.



Naša nova kompanija Alban. Corp

Pripremla: Ana Pavlović



All Balcans Corporation Member of Nelt Group



fotografija: centar Tirane noću

Krajem 2018. godine kompanija Alban Corp iz Tirane postala je članica Nelt Grupe.

Osnovana je 1995. godine i jedna je od vodećih distributivnih kompanija u Republici Albaniji. Saraduje sa velikim multinacionalnim i regionalnim kompanijama iz FMCG kategorije. Trenutni portfolio kompanije čine brendovi kao što su Nivea, Milka, Aquafresh, Philadelphia, Labello, Manner, Jacobs, Fruttis, Noy Noy, Playboy, i mnogi drugi, kao i principalni Mondelez, Beiersdorf, Glaxo Smith Kline, Freisland Campina, Josef Manner, JDE, Mutti, Arcor.

Krajem 2018. godine potpisan je i ugovor o distribuciji energetskog pića Hell, makedonske konditorske fabrike Evropa A.D. Skopje, kao i ugovor o distribuciju upaljača Tokai.

Kompanija broji 135 zaposlenih.

Alban Corp trenutno je u procesu integracije u procese Nelt Grupe u različitim segmentima poslovanja. Sa Sanelom Čeljom, menadžerom operacija, razgovarali smo o tekućim aktivnostima na tržištu Albanije kao i planovima za ovu godinu.



1. Kada je izvršena akvizicija kompanije Alban Corp i šta je sve ovaj proces podrazumevao?

Planovi za ulazak na albansko tržište bili su aktuelni prethodnih nekoliko godina. Prvi kontakti sa kompanijom All Balcans Corporation sh.a.- Alban Corp ostvareni su početkom 2017. godine. Tada je počeo proces pregovaranja o akviziciji. Krajem 2018. godine, nakon dogovora sa prethodnim suvlasnikom, Nelt postaje 100% vlasnik All Balcans Corporation sh.a. - Alban Corp.

Proces akvizicije je trajao više od godinu dana i ovdje ne želim da zaboravim kolege Milana Radivojevića i Ognjena Zobenicu koji su obavili veći deo posla. Proces je zahtevao umješnost i podršku velikog broja konsultanata, advokata, poreskih i finansijskih savjetnika, podršku kolega iz prodaje, logistike, finansija, IT-a i HR-a, kao i konstantnu podršku od strane vlasnika i menadžmenta.

2. Šta je postignuto na polju integracije u Nelt Grupu i šta će biti u fokusu u narednom periodu?

Tokom 2018. godine započeli smo integraciju Alban Corpa u Nelt Grupu, upoznavanje zaposlenika sa Nelt Grupom, načinom rada u skladu sa našim standardima, te smo budžet za 2019. godinu pripremili prema principima i standardima Grupe.

Tokom planiranja poslovanja usvojeni su kratkoročni i dugoročni planovi za povećanje konkurentnosti kompanije kao i unapređenja znanja, vještina i sposobnosti zaposlenika.

Tokom 2019. godine planiramo da radimo na dubljoj integraciji kako osnovnih stubova našeg biznisa, distribucije i logistike, tako i sektora podrške. Napravljeni su planovi integracije sa ključnim tačkama. Jedan od važnih zadataka pred nama je i rad na utemeljenju organizacione kulture i vrednosti Nelt Grupe među našim zaposlenicima na tržištu Albanije.

3. Kakvi su poslovni planovi za 2019. godinu?

Početak godine pokrenuli smo implementaciju dogovorenih planova i do danas smo uspostavili novu prodajnu, organizacionu strukturu, preselili smo se u nove kancelarije i moderno visokoregionalno skladište, te implementirali novu organizacionu strukturu u logistici i uveli dvije smjene u skladištu. Ovdje želim da se javno zahvalim našim kolegama iz Crne Gore Milenu Popoviću, Radetu Todoroviću, Nihadu Četkoviću i Nikoli Vukčeviću i naravno našoj direktorici Ljilji Pižurici za izraženu nesebičnu podršku i pomoć prilikom preseljenja u nova skladišta.

Također, dogovorili smo plan za unapređenje sposobnosti, znanja i vještina zaposlenih. Naručene su uniforme za prodajni i tim u logistici, organizovali smo prve treninge te krenuli u pripremu dnevnih planova i prodajnih prezentera za prodajnu organizaciju.

U planu za 2019. godinu su i unapređenje IT kapaciteta kroz nadogradnju postojećeg ERP sistema, uvođenje WMS-a, kao i obnavljanje voznog parka.

Veliki posao je pred nama ali slobodno mogu reći da smo već do sada uradili veliki dio.

4. Prelazak na novu poziciju za tebe je podrazumevao i upoznavanje sa potpuno novim okruženjem. Kako bi opisao Tiranu našim čitaocima?

Albanija kao i Tirana imaju odličnu, mediteransku klimu sa velikim brojem sunčanih dana i bez snježnih padavina. Albanska kuhinja nudi fenomenalne morske specijalitete, odličan izbor vina i veoma pristupačne cijene. Noćni život je sličan kao i u svim gradovima u regionu sa velikim brojem klubova, barova i diskoteka.

Interesantna informacija o Tirani je da je početkom 90-tih ovaj grad imao 250.000 stanovnika dok danas broji preko 1 milion.



Elias Vouteris
Izvršni direktor

Ardian Skenderasi
Menadžer prodaje

Arjan Cela
Menadžer logistike

Dionis Licaj
Menadžer finansija



ZANIMLJIVOST

TOKOM PERIODA KOMUNIZMA I VLADAVINE ENVERA HOXHE, ALBANIJA JE BROJALA OKO 3 MILIONA STANOVNIKA I IMALA JE SAMO 3.000 VOZILA. POSJEDOVANJE PRIVATNIH AUTOMOBILA JE BILO ZABRANJENO I SAMO VISOKI PRIPADNICI KOMUNISTIČKE PARTIJE VOZILI SU AUTOMOBILE. NAŽALOST, ZBOG NEISKUSTVA, ALBANSKI VOZAČI SE SMATRAJU JEDNIM OD NAJGORIH VOZAČA NA SVIJETU, TE JE POTREBAN VELIKI OPREZ KAKO BI BILI SVJESNI SVIH NELOGIČNOSTI I NEOČEKIVANIH SITUACIJA U SAOBRAĆAJU.

Jovanom Mihajlovićem

Rukovodiocem službe zaštite od požara i samozaštitne službe obezbeđenja, Nelt Co



Jovan Mihajlović kojeg svi znamo kao Jocu, zaposlen je u Neltu više od 12 godina. Radio je u sektoru bezbednosti na pozicijama izvršilac obezbeđenja, operater u kontrolnom centru, rukovodilac kontrolnog centra, rukovodilac fizičko-tehničke zaštite, a od marta meseca ove godine je rukovodilac službe zaštite od požara i samozaštitne službe obezbeđenja.

1. Jovane, da li smo mi u Neltu bezbedni?

Bezbedni smo koliko je bezbedna „najslabija karika“, svaki element sistema bezbednosti. Stalno činimo napore da unapredimo dostignuti stepen bezbednosti, pre svega ljudi i imovine.

2. Šta činite na svakodnevnom nivou da se postarate o bezbednosti kolega?

U fokusu nam je bezbednost i zdravlje ljudi, zatim imovine, procesa. Najbitnija je bezbednosna kultura, da svi zaposleni na svim pozicijama postanu svesni svoje uloge i odgovornosti iz oblasti bezbednosti. To je i odraz naše vrednosti Lična odgovornost.

3. Kako izgleda jedan tvoj uobičajeni radni dan?

Dan obično počinje informisanjem o stanju na objektima koje štitimo, kraćim sastankom tima, planiranjem dnevnih aktivnosti i osvrtom na dugoročne aktivnosti sektora. U nastavku dana sledi realizacija planova i obično pronađem vreme za saradnju i razgovore sa kolegama sa drugih lokacija i tržišta. Posao je prilično dinamičan, nema mnogo prostora za rutinu.

4. Koja je, konkretno, tvoja uloga u sektoru na staroj, a odskora, i na novoj poziciji?

Razvojem Nelta i sektora bezbednosti menjali su se i moja uloga i zaduženja. Trenutno se staram da sistemi zaštite od požara i fizičko tehničkog obezbeđenja budu ispravni i funkcionalni i usklađeni sa zakonima, savremenim standardima i zahtevima principala.

5. Kako je organizovan sektor bezbednosti, koliko ljudi broji i gde sve kolege iz bezbednosti rade?

Sektor je nastao kada se Nelt iz Luke Beograd preselio u CDC Dobanovci, osnivanjem službe obezbeđenja, nadležne za CDC. Tokom 2010. godine, služba se razvila u sektor bezbednosti koji se i dalje razvija. Sektor danas čine Službe FTO i ZOP, bezbednost i zdravlje na radu, kontrolni centar i menadžment sektora, ukupno 49 zaposlenih u regionu. Podršku nam pružaju i eksterne službe obezbeđenja angažovanjem 36 zaposlenih.

6. Šta su najveći izazovi sa kojima se susrećeš u svakodnevnom radu?

Pojedini ljudi na početku ne shvataju svrhu nekih bezbednosnih procedura. Izazov je da prihvate neka ograničenja koja su bitna za njihovu bezbednost, bezbednost njihovih porodica i zajednice u celini.

7. U kojem delu svog posla najviše uživaš?

Uživam u radu sa ljudima koji imaju pozitivan stav, razmeni ideja i iskustava, aktivnostima koje vode ka zajedničkom cilju.

8. Da li bi sa nama podelio neku anegdotu?

Imam dve anegdote sa posla koje bih voleo da podelim.

Radovi na izgradnji hale 4 su bili u završnoj fazi. Unutar hale kolega i ja smo se pripremali za radove na visini od 11 metara. Kolega se popeo na platformu mašine za visinske radove a ja sam krenuo za njim. Tokom penjanja udario sam glavom u prečku na zaštitnoj ogradi platforme, udarac je bio prilično jak, imao sam utisak da je odzvanjao celom halom. Pomislio sam - dobro je, prošlo je neopaženo, bol je prisutan i krećem

rukom ka mestu udara na glavi a izraz lica kolege se promenio i tada je izgovorio: „Slobodno se bar počehi, biće ti lakše “ i obojica smo u trenutku počeli da se smejemo. I danas kada jedan drugom spomenemo tu rečenicu raspoloženje se odmah menja u pozitivnim smeru.

Novi kolega je počeo da radi na prijavnici u CDC Dobanovci, imao je dobro prethodno radno iskustvo. Došao je kandidat za posao i rekao da je pozvan od strane koleginice Ejčar na razgovor za konkretnu poziciju. Kolega je pozvao broj lokala u ljudskim resursima kako bi najavio kandidata i dobio informaciju gde i kod koga da ga uputi, naveo je da kandidat dolazi po pozivu koleginice Ejčar. Koleginica koja se javila na poziv je odgovorila da koleginicu sa tim prezimenom nemamo u kompaniji. Morali smo da priskočimo u pomoć i uputimo kandidata na pravu osobu i lokaciju. :)

9. Na koji način se oslobađaš stresa? Kako provodiš slobodno vreme?

Dugo sam radio na radio stanici pa mi pronalaženje i slušanje dobre muzike predstavlja zadovoljstvo i pomaže u oslobađanju stresa.

Van posla sam porodičan tip i ponosni otac jedanaestogodišnje devojčice Maše. Trudim se da slobodno vreme posvetim aktivnostima sa njom i druženju sa dragim ljudima. Nekada nađem i malo vremena za aktivnosti koje takođe volim: penjanje na veštačkim stenama i akvaristiku. U toku sezone košarkaških liga često odgledam i utakmice KK Partizan u hali Aleksandar Nikolić (hala Pionir).



Intervju sa Antoanom Brunom

PODPRESEDNIKOM KOMPANIJE P&G ZA ZAPADNI BALKAN



"Potrošači traže vrhunski kvalitet za svoj novac"

U februaru ove godine portal B92 objavio je intervju sa Antoanom Brunom, potpredsednikom kompanije P&G za zapadni Balkan. Na predlog i u skladu sa interesovanjima naših koleginica i kolega, prenosimo delove intervjuja.

U kompaniji P&G ste više od 20 godina i držali ste vodeće pozicije u zemljama širom sveta. Ako ih uporedite sa tržištima za koja ste sada zaduženi (Jugoistočna Evropa), možete li nam reći koje su sličnosti i koje su razlike?

Zaista, postoje neke razlike između Francuske, Turske ili Australije. U pitanju su različite kulture, struktura maloprodajnog tržišta, potrošački prihodi i navike.

Ono što sam naučio je - da bismo pobedili na svakom od tržišta širom sveta, moramo biti najbolji igrač kada je u pitanju stvaranje vrednosti za sve zainteresovane strane - potrošače, trgovce na malo, zaposlene, kao i zajednice u kojima živimo i radimo. Kada to dobro izvedemo, mi smo na putu održivog rasta.

Jugoistočna Evropa je jedan od najbrže rastućih regiona u poslednje dve godine. Zahvaljujući tome imamo mogućnost za snažne investicije u regionu i u Srbiji, u vidu najboljih inovacija koje P&G nudi. I dozvolite mi da navedem samo jedan primer, koji predstavlja kako su srpski potrošači usvojili našu poslednju inovaciju - Ariel PODS (kapsule za mašinsko pranje veša).

Ova prva trodelna jedinica za pranje veša nudi napredno rešenje za čišćenje zahvaljujući trostrukom delovanju - čišćenju, pranju i osvežavanju. Ovo je takođe održiv oblik koji pomaže potrošačima da štede na deterdžentu zahvaljujući pred-doziranju, kao i na energiji usled mogućnosti pranja na nižim temperaturama.

Od svog lansiranja, tržišni ideo raste veoma brzo zbog svoje inovacije, performansi i vrednosti. Štaviše, ARIEL PODS takođe ubrzava rast naših maloprodajnih partnera u njihovim kategorijama, jer su potrošači spremni da potroše malo više kako bi uživali u ovoj superiornoj inovaciji. Verujem da ovaj primer veoma dobro ilustruje ono za šta se

zalažemo - stvaranje vrednosti za sve.

Ako govorimo konkretno o našoj zemlji, kako vidite domaće tržište robe široke potrošnje? Koji su ciljevi kompanije P&G u tom pravcu?

Srbija je dinamično tržište i njegove perspektive su veoma ohrabrujuće. Sve u svemu, ekonomija izgleda mnogo zdravije nego pre pet godina, dok sektor robe široke potrošnje u kojem poslujemo jača sa povećanjem obima prodaje iznad evropskog proseka, što govore podaci agencije Nielsen. Naša uloga je da ovaj pozitivni trend prevedemo u ubrzanje rasta vrednosti kroz superiornu inovaciju i naše studije su pokazale da su srpski potrošači spremni da prihvate inovacije. Ovo je fantastično za nas, jer je upravo vrhunska inovacija ono što kompanija P&G predstavlja, ali je odlična vest i za industriju, budući da je inovacija katalizator ekonomskog rasta i rasta kategorije: inovativna tržišta rastu četiri puta brže od onih bez značajnih inovacija.

Da bismo postigli sve to, nastavicemo da saradjujemo sa našim partnerima kako bismo ostali bliski potrebama potrošača i kupaca u okruženju koje se neprekidno menja i razvija.

Na maloprodajno tržište Srbije prošle godine je došao novi veliki "igrač" - LIDL. Da li je dekomponovanje tržišta koje se delimično dogodilo izvršilo pritisak na cene i da li je donelo nove izazove?

Za kompaniju P&G veličina ili tip trgovca nisu važni. I u ovom kontekstu ćemo u partnerskom odnosu sa našim klijentima primeniti komercijalne modele koji pomažu potrošačima da pronađu pravi proizvod koji odgovara njihovim potrebama, gde god da kupuju.

Kvalitet i inovacije su podjednako važni i potrošači su spremni da potroše malo više da bi dobili vrhunski kvalitet i inovaciju.

online usluge, kao i samoposluživanje bez dobavljača.

Da li trendovi utiču na vaš posao i kako se prilagođavate njima, koji su vaši planovi vezani za to?

Nalazimo se u eri četvrte industrijske revolucije, dobu subverzivnih promena u kojima tehnologija igra ključnu ulogu kroz pametne telefone, društvene medije, kontinuirano umrežavanje 24/7 i stalni pristup komunikaciji.

Danas u rukama potrošača ima više mobilnih telefona nego četkica za zube. Trenutno je 64% prodaje u Evropi pod uticajem interneta. Kada ste kompanija kao što je P&G, koja svakodnevno dopire do preko 5 milijardi potrošača širom sveta sa proizvodima kao što su Ariel, Lenor, Oral B, znate da, kada potrošači promene navike, morate tome da se prilagodite.

Moramo se posvetiti potrošaču i razviti dublje razumevanje brojnih kanala za kupovinu i na osnovu saznanja o ponašanju potrošača pokrenuti akcije prilagođene za prodaju na malo.

Na primer, u kompaniji P&G tražimo presudne trenutke u životima novih mama u našem poslu sa pelenama: od trenutka kada otkrije da je trudna, i želi da odmah nauči sve, pa do kraja porodiljskog bolovanja. Znamo da će u nekom momentu preispitati svoj brend i svoju prodavnicu kad reši da pokuša da uštedi.

Dakle, moramo joj se u pravom trenutku obratiti na odgovarajući način i povezati sve kroz pravu priliku za kupovinu. Tako možemo bolje da zadovoljimo njene potrebe kao potrošača, da joj pomognemo da postigne ono što želi, i da zauzvrat budemo nagrađeni njenom kupovinom.

Skoro dve trećine srpskih kupaca je spremno da to uradi, a to je odlično jer je rast putem inovacija dobra vest za naše poslovanje, maloprodaju i ekonomiju u celini. Postoje mnogi primeri koji to potvrđuju i među njima kategorija Pantene premium uređaja, gde potrošači razumeju i cene ukupnu vrednost prilikom odabira ovog proizvoda.

Kakva bi bila vaša predviđanja o budućem periodu, posebno ako se ima u vidu da postoji najava ulaska još jednog velikog prodavca, maloprodajnog lanca Spar?

Nije tajna da se maloprodajni krajolik menja i brzo razvija što ometa tradicionalnu maloprodaju. To nije prouzrokovano samo novim tradicionalnim maloprodajnim lancima, već i porastom online kupovine, e-trgovine i novih formata prodaje. Granice na putu ka kupovini su zamagljene kada se ljudi stalno prebacuju između online kupovine i tradicionalnih prodavnica. Čak i ako ljudi i dalje većinu namirnica kupuju u prodavnicama, znamo da su pod jakim uticajem digitalnih informacija. Danas su potrošači ti koji imaju moć. Oni mogu da istražuju i kupuju bilo šta, bilo kada, bilo gde.

Put do kupovine više nije prava linija - 75% potrošača sada koristi svoje telefone za istraživanje proizvoda pre nego što ga kupi. Polovina njih želi da proizvod kupi u narednih sat vremena.

A to znači da su oni više svesni vrednosti i zahtevniji nego ikada pre, osnaženi tehnologijom koja im je na dohvat ruke. Privučeni su novim, jednostavnijim rešenjima za kupovinu i očekuju besprekorno iskustvo u svakoj fazi, gde god i kad god kupuju. Postoje brojne mogućnosti da se zadovolje srpski kupci i mi smo posvećeni saradnji sa našim partnerima za rast kategorija na nacionalnom nivou.

Način kupovine proizvoda se menja pod pritiskom razvoja tehnologije, trgovinski subjekti razvijaju

zadržali korak sa budućnošću. Znamo da je veoma važno da naši brendovi pruže superiorno iskustvo i vrednost na svakom tržištu na kom su prisutni.

Proizvođači se suočavaju sa većim pritiskom da njihovo poslovanje bude u skladu sa principima održivog razvoja. Jedan od problema je zahtevati da pakovanja budu ekološki prihvatljivija kako bi se smanjilo zagađenje životne sredine. Kako to menja vaš pristup i redefiniše vaše poslovne ciljeve?

Napori za očuvanje životne sredine nisu ništa novo u kompaniji P&G. Već decenijama ih inkorporiramo u naše poslovanje. Vidimo ih kao našu odgovornost, kao i poslovnu priliku, i želimo da osiguramo da niko ne mora da bira između uživanja u proizvodima koje koristi i želje da očuva sutrašnjicu. I zato što stojimo iza onoga što pričamo, dozvolite da vam pomenem samo par najnovijih akcija koje pokazuju naše opredeljenje za održivo poslovanje.

Prošle godine Head&Shoulders je napravio veliki iskorak u rešavanju problema plastičnog otpada najavom prve šamponske boce napravljene od plastike skupljene sa plaža. U januaru ove godine najavili smo veliku inicijativu i veoma smo ponosni na to što smo jedni od njenih osnivača - alijansu globalnih kompanija iz lanca robe široke potrošnje koja će ponuditi napredna rešenja kako bi se uklonila plastika iz okruženja, naročito iz okeana.

Alijansu za uklanjanje plastičnog otpada (eng. The Alliance to End Plastic Waste) trenutno čini 30 kompanija i izdvojila je više od milijardu dolara sa ciljem da investira milijardu i po tokom narednih pet godina kako bi se priroda očistila od plastičnog otpada.

Takođe u januaru, na Svetskom ekonomskom forumu u Davosu, kompanija P&G najavila je predstavljanje pakovanja koja možete puniti i koristiti više puta za neke od naših najpopularnijih proizvoda, kao deo napora sa ciljem da se smanji oslanjanje na jednokratne ambalaže.

Ta inicijativa je deo našeg partnerstva sa LoopTM, cirkularnom e-commerce platformom koju je razvio međunarodni lider u reciklaži TerraCycle. Loop je prva kompanija tog tipa osnovana sa ciljem unapređenja uticaja na životnu sredinu kroz proizvodnju ambalaža koje je moguće prikupiti, očistiti, ponovo napuniti i koristiti. P&G je prvi proizvođač robe široke potrošnje koji se priključio Loop-u.

Mnogi od naših globalnih brendova priljućice se tokom ove godine toj inovativnoj platformi sa pilot projektima u Njujorku i Parizu.

Koji su vaši prioriteti kada govorimo o srpskom tržištu, da li gledate na to kao na određeni deo regiona za koji ste zaduženi ili je to deo Jugoistočne Evrope?

Vodim skup od deset tržišta uključujući Srbiju, Rumuniju, Grčku i Bugarsku, sa više od 50 miliona potrošača. P&G jeste globalna kompanija, ali se uvek trudimo da delujemo lokalno jer globalni potrošač ne postoji. Istražujemo svako pojedinačno lokalno okruženje u kojem poslujemo kako bismo sagledali lokalne potrebe, i zatim se udružujemo sa lokalnim maloprodajnim partnerima kako bismo potrošače uslužili na najbolji mogući način. U isto vreme, koristimo sinergije među zemljama kako bismo u kratkom roku uveli inovacije i uspešne poslovne modele.

U tom kontekstu, moj prioritet je da zadržim bliskost sa sjajnim ljudima u kompaniji, kao talentima koje imamo na svakom od tržišta. Moj je posao da ih saslušam i razumem šta se događa. Jugoistočna Evropa je tokom poslednje dve godine bila najbrže rastuće tržište u Evropi, tako da mi je važno da razumem razloge za taj uspeh kako bih mogao da ga nadograđujem.

Drugi prioritet je da osiguram da pružamo najbolje i najvažnije inovacije potrošačima širom regiona u svakoj pojedinačnoj kategoriji. To je od najveće važnosti za region, kao i za naše distributere i kupce.

Treći prioritet je da često komuniciram sa ključnim poslovnim partnerima počevši od distributera, pa do kupaca. Odlučan sam da vodim ukupan rast kategorije u svakoj pojedinačnoj kategoriji. U regionu imamo veoma bogat portfolio i nameravam da dodatno ubrzam lansiranje inovacija za naše potrošače, klijente i kompaniju P&G.

Na kraju, ali ne i najmanje važno, lokalne zajednice su takođe u našem fokusu jer u P&G težimo rastu zajedno sa zajednicama u kojima živimo i radimo. Naši brendovi zaista predstavljaju snagu koja donosi dobro i snagu, koja podstiče rast, i moramo da saradjujemo sa velikom mrežom zainteresovanih strana, uključujući medije, nevladine organizacije i vlasti kako bismo pozitivno uticali na zajednice oko nas.

Videli smo da potrošači brinu o kompaniji koja stoji iza brendova koje kupuju i koriste. Žele da znaju da proizvodi koje kupuju dolaze iz pouzdanog izvora i mi radimo na tome da svakodnevno nadograđujemo to poverenje.

Pripremila: Marija Kosanović

UTISAK IZ AFRIKE

U drugoj polovini februara i prvoj polovini marta sam posetila afrička tržišta na kojima posluje naša kompanija. Bila sam u prilici da obiđem sve centrale i filijale u Angoli, Mozambiku i Zambiji.

Najsnažniji utisak mi je ostavila Angola i njeni neverovatni kontrasti. Posebno me je inspirisao grad Beira u Mozambiku i njegova zanimljiva istorija, a Zambiju pamtim po beskrajnim zelenim predelima, svežini vazduha i žirafama.

Od svega, najimpresivniji su mi ljudi, njihova vedrina, osmesi kojim počinju dan, njihova kultura brige o drugima, zahvalnosti i upućivanja pozdrava svakoj osobi na koju naiđu, bilo da je poznaju ili ne. Kada vam kažu dobar dan, obavezno vam pruže i ruku, a kada vas pitaju kako si, uvek zapravo saslušaju i odgovor.



Safari u Zambiji



Beira Grand Hotel



Beira tim

BRIGA O LJUDIMA

NEOPHODNOST I BUDUĆNOST



Autori: Nenad Ljubojević i Ana Pavlović

U vreme kada tehnologija postaje sveprisutna i lako dostupna a njena upotreba toliko olakšana i proširena, jedini element koji pravi razliku između kompanija su ljudi u kompaniji.

Tehnologija proizvodnje je toliko uznapredovala, da se i najsloženiji proizvodi vrlo lako mogu iskopirati. Razmena informacija je dostigla taj nivo da su kompanijski procesi, procedure pa čak i korporativne strategije opšte poznate i udaljene su samo jedan klik.

Jedini element koji se ne može iskopirati, preslikati je organizacija. Zaposleni i njihova znanja, energije, ideje, kultura, stavovi, odluke prave razliku između uspešnih i neuspešnih kompanija.

Briga o zaposlenima više nije stvar izbora ili altruizma upravljačkih odbora. Briga o ljudima u kompaniji je strateški pravac i polje u kome se najbolje kompanije takmiče ko će privući, zadržati i motivisati najbolje ljude.

Briga o ljudima, danas više nego ikad, postala je ustvari briga o uspehu i budućnosti kompanije.

Sa druge strane, za sve nas, kao pojedince, briga o ljudima znači:

Da osećamo da pripadamo našim užim ili širim timovima i na kraju, našoj kompaniji

Da razumemo ambijent u kojem radimo, a onda i sa razumevanjem prenosimo informacije o njemu i van poslovnih prostorija

Da se osećamo prijatno na poslu

Da osećamo da je naš rad vrednovan a naše prisustvo važno

Da svoje radno okruženje vidimo kao otvoreno, timsko, pažljivo i toplo

Ovo izdanje posvetili smo Brizi o ljudima. Na narednim stranicama možete se informisati o projektima i programima koji su kako na višim nivoima organizacije, tako i u manjim timovima ili na inicijativu pojedinaca, realizovani u proteklom periodu, upravo u duhu ove vrednosti. Možda vam posluže kao inspiracija za „brižne“ inovacije u vašim sektorima, timovima, na vašim spratovima, u vašim kompanijama, distributivnim centrima, filijalama, skladištima...



Pripremila: Ana Pavlović

Dan u HELPDESK-u

U cilju pružanja dodatne podrške kolegama iz prodaje, međusobne razmene korisnih informacija i naravno, razumevanja aktivnosti na jednoj i drugoj strani, naša koleginica, Danica Nikolić, supervizor HELPDESK-a, pokrenula je inicijativu Dan u HELPDESKU, zahvaljujući kojoj kolege iz prodaje imaju mogućnost da provedu dan sa našim HELPDESK tehničarima. Sa nama je podelila više detalja o ovoj inicijativi.

Šta te je motivisalo da predložiš ovu vrstu saradnje?

Sa kolegama iz prodaje saradujem svakodnevno već dve godine i upoznata sam sa većinom procesa i izazova u njihovom poslu. Tako sam došla na ideju da se i moj tim bolje upozna sa kolegama sa kojima smo svakodnevno u kontaktu. Osim kvalitetnijeg kontakta, cilj inicijative je i da podelimo znanja – da mi pomognemo kolegama u radu na terenu, a

da se oni upoznaju sa ostalim izazovima koje mi rešavamo. Inicijativa „Srce u HELPDESK-u“ postoji od avgusta 2018. u okviru ICT sektora, i želeli smo da je proširimo i na kolege iz drugih sektora.

Kako dan u HELPDESK-u tačno izgleda?

Dan je podeljen na dva segmenta. Prvi deo dana posvećen je poslovima kojima se mi bavimo pored prodaje, informisanju, kao i upoznavanju sa načinom rada HELPDESK-a. U drugom delu dana, kolege će iznositi konkretne probleme sa kojima se susreću u poslu, a mi ćemo se potruditi da im objasnimo i naučimo ih da neke od njih samostalno rešavaju. Smatramo da je ovo lep način da pomognemo jedni drugima. Korisnici će biti zadovoljniji ukoliko ih naučimo korisnim alatima, a mi ćemo svakako bolje razumeti njihove potrebe.

Koliko često će se ovakav dan organizovati?

Plan je da do kraja marta 2020. godine svi supervizori iz prodaje dođu u posetu. S obzirom na broj kolega, odredili smo tri termina mesečno.

Kako su kolege iz prodaje reagovala kada su se informisale o ovoj inicijativi?

Najpre sam dobila podršku svojih kolega i nadređenih, a potom i kolega iz prodaje. Prosledili smo im informaciju i već prvog dana svi termini do kraja jula su bili popunjeni! Odziv je veći nego što sam očekivala i jako mi je drago zbog toga. Meni lično, ovo je poruka da smo do sada lepo saradivali i sigurna sam se da ćemo moj tim i ja ovom akcijom dodatno unaprediti komunikaciju i olakšati posao kolegama u prodaji i nama.

Da li postoje vidljive dodatne vrednosti u poslu koje je ova inicijativa donela?

Najbolje bi bilo da o ovome pričamo za godinu dana kada inicijativa zaživi, ali verujem da će biti veoma uspešna. Dobro smo se pripremili i željno očekujemo start. Naša želja je da unapredimo komunikaciju i procese i da postanemo još bolji. Voleli bismo da fokus ne bude samo na rešavanju problema, već da zajedno dajemo predloge za unapređenja.

Kako bi opisala svakodnevni rad u HELPDESK-u?

Putem telefona ili HELPDESK portala korisnicima pružamo podršku. Prva smena je sadržajna i zanimljivija od druge, u drugoj obim posla opada, osim kada se dese neki incidenti i onda bude više nego dinamično. Naš posao je pored toga što primamo pozive i zahteve, da ih kategorizujemo i rešavamo. Sve što ne možemo da rešimo prosleđujemo ostalim kolegama iz sektora. HELPDESK je relativno mlad tim i može da se pohvali velikim brojem rešenih zahteva.

U timu nas je četvoro, od toga troje kolega radi prvu smenu dok dežurstvo u drugoj smeni preuzima jedna osoba. Nijedan dan nije isti kao prethodni i to je ono što volim u ovom poslu. Posao pruža mnogo novog znanja i mnogo novih poznanstava. U okviru posla imamo organizaciju „HELPDESK sa drugim timovima“, gde provodimo dva dana mesečno sa kolegama iz drugih timova u našem sektoru i tako stičemo nova znanja. Prijatna atmosfera i vedar duh se osećaju u timu i to održavamo i negujemo. Često čujemo od drugih kolega da vole da provedu dan kod nas, i mi smo ponosni na to.

Autori: Ana Vidović i Ivana Škobić

Zajednički dan prodaje i dostave na terenu u Srbiji



Krajem prošle godine uspešno je organizovana akcija zajedničkog izlaska prodaje i dostave na teren. U akciji je učestvovalo više od 180 kolega iz prodaje, a obuhvaćeni su svi RDC-ovi, filijale i XDock-ovi, sa ukupno 14 lokacija u Srbiji. Timovi su bili formirani tako da su sa svakim dostavljačem u timu bili jedan ili dvojica kolega iz prodaje.

Dan na terenu protekao je u skladu sa postavljenim planovima i u dobroj atmosferi. Podrška kolega iz prodaje je bila na zavidnom nivou, a svi su se složili da bi timske akcije trebalo organizovati češće.

Autor: Maida Eljazović

Dan sa dostavom na terenu u BiH

U pretprazničnoj sezoni, dostavljačima u BiH pridružile su se krajem decembra kolege iz drugih sektora, kako bi udruženim snagama isporučili robu na vreme i ostvarili zajedničke poslovne ciljeve.

Akcija je uspešno realizovana u CDC Sarajevo, RDC Banja Luka, RDC Bijeljina kao i Cross-

Dock centru Mostar. Kolege iz logistike, lanca snabdevanja, distribucije i sa office pozicija su sa kolegama iz dostave obišle gotovo sve gradove u BiH i uspešno isporučile robu svim kupcima. Zahvaljujući tmskom radu i posvećenosti svih učesnika na terenu, ovaj radni dan je završen ranije, zajedničkom proslavom uspešne poslovne godine.



Autor: Ana Pavlović

Četvrta akcija SRCE NA TEREN

Krajem januara organizovana je i četvrta po redu akcija „Srce na teren“ - zajednički radni dan menadžmenta i kolega iz distribucije i dostave na terenu.

Učešće je uzelo više od 70 kolega iz menadžmenta, a obuhvaćeni su svi regionalni distributivni centri, filijale i cross-dock centri u Srbiji. Kolege iz menadžmenta imale su priliku da se „izmeste“ iz svojih redovnih obaveza i daju svoj doprinos aktivnostima na terenu; dok su kolege iz distribucije i dostave dobile podršku i korisne informacije koje mogu da im pomognu u daljem radu.

Prenosimo iskustvo naših koleginica Bojane Cvetković, menadžera za upravljanje novčanim tokovima i Marijane Kričke, menadžera finansija logistike Nelt Grupe:

„Obilazila sam teren sa kolegom iz prodaje, Mirkom Vučićevićem, zaduženim za asortiman Neoplantinih proizvoda i Dr.Oetker. Obišli smo MT segment u reonu Konjarnik i Južni bulevar. Bilo je izuzetno zabavno, preslagala sam proizvode, brisala prašinu, proveravala datume isteka da bi se pravili bundle paketi (akcije), pravila trebovanje proizvoda. Zahvaljujući ovoj akciji dobijamo priliku da upoznamo kolege iz organizacije, razmenjujemo informacije i stvaramo širu sliku o našem core biznisu. Stekla sam utisak da je kolegama iz prodaje bitno da razumeju kojim se aktivnostima bavi sektor finansija, odnosno u kakvoj su vezi naš i njihov posao.“
Bojana Cvetković

„Dan u dostavi sa kolegom Miodragom Kršmanovićem je divno iskustvo. Imala sam priliku da upoznam kolegu koji 11 godina radi u dostavi Nelta i čujem kako izgleda kad se drugom kolegi pokvari kamion pa uskočiš i taj dan razvežeš robu na više od 120 mesta isporuke, kako je kada pada kiša, kada nema parking mesta, kako navigiraš kolegu da isporuci robu u jednosmernoj ulici...“ Sa druge strane imala sam priliku da uživo vidim da li je pravo merilo za share dostave volumen ili zapremina, koliki su neiskorišćeni kapaciteti, kako se meri optimalna vožnja i kako broj kočenja utiče na stimulaciju. Velike pohvale za timski rad kolega u dostavi.“
Marijana Krička

Na fotografiji: Mirosljub Nenadović, menadžer bezbednosti Nelt Grupe sa timom dostave iz Valjeva



UNAPREĐENJE ONBOARDING PROGRAMA U NELTU

ZAŠTO JE ONBOARDING VAŽAN

Pojedina istraživanja pokazuju da je verovatnoća da zaposleni ostane duže od 3 godine u kompaniji preko 60% ukoliko je za nju/njega realizovan adekvatan onboarding program. Strukturiran onboarding podstiče osećaj pripadnosti, zadovoljstvo izabranom kompanijom i želju zaposlenog da ostane deo tima. Baš zato, od 2017. predano radimo na unapređenju ovog procesa i razvijamo alate koji će omogućiti jednostavno upoznavanje novih koleginica i kolega sa našom kompanijom, radnim okruženjem, odgovornostima, vrednostima, procesima i procedurama.

ULOGA NADREĐENOG

Inicijativa i posvećenost nadređenog u pripremi onboarding plana za novog člana tima je od izuzetne važnosti. Kako bi svako po dolasku u kompaniju dobio jedinstveni onboarding plan, kreirali smo stranicu na Intranet portalu na kojoj rukovodilac ima mogućnost da unapred pripremi plan i time obezbedi jasno definisane aktivnosti tokom prvih radnih dana novog člana tima.

DAN ZA NOVE ZAPOSLENE

Od početka 2019. godine uvodi se „Dan za nove zaposlene“. Pomenuti dan će se održavati jednom mesečno u Srbiji. U našim kompanijama u Crnoj Gori, Makedoniji i Bosni i Hercegovini održavaće se odgovarajućom dinamikom.

BROŠURA

Osnovne informacije koje mogu biti od koristi tokom adaptacije u novom radnom okruženju, nalaze se u brošuri namenjenoj novim članovima Nelta. PDF izdanje se može naći na Intranetu, dok će štampano izdanje dobiti svaki novi zaposleni u okviru specijalnog paketa tog dana.

INTRANET STRANICA

Zaposleni koji preferiraju digitalne sadržaje, na našem portalu mogu da pronađu stranicu sa korisnim i zanimljivim informacijama – Magazini arhivu, video sadržaje, sadržaje o našim kompanijama u Africi...



Prvi „Dan za nove zaposlene“

Prvi „Dan za nove zaposlene“ je održan 13. februara u Centralnom distributivno-logističkom centru u Dobanovcima.

Uz reči "Verujemo da ste postali deo tima koji pobeđuje na dugoročne staze" dobrodošlicu novim zaposlenima je poželela Milica Jović, izvršni direktor za ljudske resurse Nelt Grupe.

Ovaj novitet omogućava novim kolegicama i kolegama iz svih gradova Srbije da se upoznaju i da se, na pažljivo osmišljen način, informišu o osnovnim segmentima poslovanja kompanije, viziji, vrednostima, istorijatu, kao i osnovnim zakonom regulisanim obavezama (obuka o protivpožarnoj zaštiti, prva pomoć, itd).

Ujedno, ovo je prilika da uživo čuju reči dobrodošlice i obidu centralno skladište u CDLC u Dobanovcima.

Prvi „Dan za nove zaposlene“ uspešno je realizovala Marija Stanković, saradnik za upravljanje talentima, uz podršku ostalih članova HR sektora, bezbednosti, skladištenja i komunikacija.

Quality Update OSIGURANJE ZAPOSLENIH

ŠTA JE POKRIVENO OSIGURANJEM?

Povreda usled nesrećnog slučaja koja za posledicu ima trajni stepen invaliditeta

- Sudar
- Udar predmetom/o predmet, udar električne struje/groma;
- Pad, okliznuće ili survavanje;
- Ranjavanje oružjem, eksplozivnim sredstvima i slično;
- Ujed životinja i ubod insekata;
- Trovanje usled udisanja gasova ili otrovnih para
- Opekotina izazvana vatrom, elektricitetom, vrućim predmetima, tečnostima ili parom, bazama, kiselinama i sl,
- Prsnuća mišića, iščašenja, prsnuća zglobnih veza, preloma zdravih kostiju koji nastaju usled telesnih pokreta ili iznenadnih naprezanja izazvanih nepredviđenim spoljašnjim događajem

ŠTA NIJE POKRIVENO OSIGURANJEM?

Povreda koja ne nosi nikakav stepen invaliditeta nakon završenog lečenja

- Obična povreda – npr. posekotina, poderotina, uganuće zgloba, pa čak i pojedini lomovi kostiju lakšeg stepena
- Bolesti
- Hirurške intervencije
- Ekstremne aktivnosti – npr. skijanje, moto trke, skok padobranom i sl.
- Profesionalni sport – samo amatersko bavljenje sportom je pokriveno
- Povrede usled zemljotresa, rata, pobune, terorizma
- Bolnička naknada - za dane koje je osiguranik proveo u bolnici usled posledica nesrećnog slučaja
- Svaki prelom kosti – prelom kosti koji sa sobom ne nosi neki stepen invaliditeta nije pokriven

Nelt Co je svoje zaposlene obezbedio ugovorenim osiguranim iznosima koji su znatno iznad prosečnih na našem tržištu i posvetio posebnu pažnju ovom vidu zaštite zaposlenih. Briga o našim zaposlenima je temelj naše organizacije. Slučaj nezgode možete prijaviti na mail adresu: rizicijosiguranje@nelt.com



DA LI ZNATE DA SU SVI ZAPOSLENI OSIGURANI OD POSLEDICA NESREĆNOG SLUČAJA ILI NEZGODE 365 DANA/24H BEZ TERITORIJALNOG OGRANIČENJA?

IMAMO NAGRADNO PITANJE ZA VAS

Dve naše poslovne zgrade nalaze se na istim adresama, a u različitim gradovima! Da li znati koji su gradovi u pitanju?

Odgovor nam možete poslati na e-mail adresu kommunikacije@nelt.com ili putem SMS ili Viber poruke na +381 60 831 84 23. Za prva tri odgovora obezbedili smo poklon iznenađenja!



OJED I OSIP

KAKO GA LEČITI, A KAKO SPREČITI

• Šta je ojed?

Ojed je opšte prihvaćen naziv za bolest kože koja se javlja uglavnom kod odojčadi (ređe kod beba u drugoj godini života) koje nose pelene. Zato je pelenski dermatitis medicinski naziv za ojed.

• Kako se prepoznaje?

To je crvenilo bebine kože u predelu guze (naročito oko analnog otvora), genitalija, butina, pa i u predelu struka. Crvenilo (eritem) je prva faza bolesti, a skoro uvek je prati „ljuštenje“ (deskvamacija) površnog dela kože. Ako bolest odmakne, mogu da se jave i „ranice“ - ostrvca ogoljene kože. Tada se skoro uvek javlja i infekcija gljivicama i bakterijama, koje sa površine kože prodiru u dublje slojeve i dodatno pogoršavaju problem.

• Zašto ojed nastaje?

Glavni zadatak pelene je da upije mokraću (ali i da zadrži stolicu), dok se ne promeni. To znači da ne bi trebalo da bude dužeg kontakta između mokraće i stolice i kože bebe.

Ipak, ako se to desi i potraje, onda kiseli produkti mokraće i stolice oštete površni sloj nežne bebine kože, koji tada postaje porozan. Potom vlaga (iz mokraće) prodire u dublje slojeve kože, nastaje iritacija - zapaljenje (dermatitis) - koje se manifestuje najpre crvenilom, a potom i ljuštenjem kože. Sve je još gore ako stolica duže ostane u pelenicama,

a najgore prođu bebe koje inače imaju osetljivu kožu.

• Koliko se brzo ojed može razviti?

To zavisi od tipa bebine kože, ali nekada se za jednu noć može pojaviti ojed. Ukoliko beba ima izrazito osetljivu kožu, i par sati kontakta sa stolicom je dovoljno da se vide prvi znaci pelenskog dermatitisa.

• Kako da roditelji pomognu bebi kada dođe do ojeda?

Postoje četiri najvažnija koraka u borbi sa ojedom:

1. Pranje

Genitalno-analni region treba temeljno oprati pod mlazom mlake vode uz korišćenje blage kupke za bebe. Idealno je da kupka ima pH 5,5 što odgovara fiziološkom pH kože i dodatno jača prirodni odbrambeni mehanizam kože. Kod devojčica pažljivo treba oprati unutrašnjost vulve u kojoj se mogu zadržati delovi stolice, ali i kreme za negu kože (kada se pretera sa mazanjem). Ako tu već postoji crvenilo, dobro bi bilo da se vulva (posle pranja) ispere 3% rastvorom borne kiseline.

2. Sušenje

Prodor vlage u dublje slojeve kože pospešuje zapaljenje, pa je „provetravanje“ bebine kože ispod pelene važan zadatak za mame i tate.

Što više bez pelene, to bolje, a posle kupanja i čišćenja kože, može se koristiti fen. Naravno, nežno i oprezno - „kroz prste“, iz daljine... tako da vreo vazduh ne povredi već ranjenu bebinu kožu. Naravno, u toplim danima nema potrebe za fenom!

3. Krema protiv ojeda i osipa

Kada se koža osuši, treba je namazati kremom koja, pored komponenti koje obezbeđuju lako mazanje i upijanje (alantoin) treba da sadrži i titanium dioksid koji pruža neagresivnu zaštitu formirajući tanak sloj koji sprečava direktan kontakt urina i stolice sa osetljivom kožom.

Dodatno, neophodno je da krema sadrži pantenol. On ubrzava epitelizaciju - obnavljanje oštećene kože, a to je ključna faza borbe sa ojedom.

Tek kada se obnovi zaštitni sloj kože (a to je epitelizacija), možemo biti sigurni da smo na pravom putu.

Posle nekoliko dana ovog kombinovanog tretmana (pranje, sušenje i mazanje, uz redovno menjanje pelena), kod većine beba se ispolje znaci poboljšanja, a posle još nekoliko dana se sve lepo povuče.

• Kada beba mora na pregled?

Kada roditelji preduzmu sve navedene mere, a posle tri do pet dana nema

poboljšanja, potrebno je potražiti pomoć lekara. Tada postoji velika verovatnoća da je ojed „uznapredovao“, da se desila dodatna infekcija (superinfekcija ili sekundarna infekcija) kože, koja traži prepisivanje lekova, a to je već posao lekara.

PREVENCIJA OJEDA

• Kako sprečiti ojed?

Jedna od glavnih karakteristika pelenskog dermatitisa (ojeda) je sklonost da se ponavlja! PREVENCIJA ojeda počiva na TRI stuba: redovna higijena, menjanje pelena i nega kože!

◆ Prvo i najvažnije jeste poštovati osnovne higijenske principe

Treba izbegavati jake sapune i šampone, naročito one sa raznim biljnim ekstraktima i aditivima, čak i kada nose oznaku „za bebe“. Treba se posavetovati (sa patronažnom sestrom ili pedijatrom) šta je najbolje za bebinu kožu - a to, svakako, zavisi od osetljivosti (tipa) same kože. Blage kupke za bebe (od renomiranih proizvođača) su najbolji izbor.

◆ Redovno menjanje pelena

Pelene moraju da budu kvalitetne, što znači da imaju mogućnost da upiju mokraću i ne daju joj da dođe u kontakt sa bebinom kožom. Dobar kvalitet pelena ne znači da mogu da stoje ceo dan - treba ih redovno menjati - čim se napune!

Kada se beba ukaki ODMAH promenite pelenu. Nema pelene koja može duže da zadrži stolicu bez štetnih posledica po nežnu bebinu kožu!



Bebu koja ima sklonost ka ojedima treba obilaziti i tokom noći, naročito prvih pet do sedam dana posle uspešne borbe sa ojedom! Desi se da se beba ukaki u snu, pa roditelji neće da je bude da bi promenili pelenu – POGREŠNO! Bolje je kratko buđenje nego kontakt stolice sa kožom – već ujutro će nastati ojed!

◆ Nega kože i kad nema ojeda

Ako je beba već imala ojed, treba koristiti kreme koje neguju kožu, dajući joj potrebnu vlažnost kao i zaštitni sloj, koji smanjuje verovatnoću oštećenja, ali koji omogućava bebinom koži da „diše“.

Kvalitetna krema za sprečavanje (prevenciju) ojeda treba da sadrži:

Pantenol - provitamin B5 je ključni činilac regeneracije – obnavljanja kože. Pospešuje razmnožavanje zdravih ćelija i tako pomaže da se zaštitna uloga zdrave kože ojača, ali i da se (na samom početku nastanka ojeda) spreči dodatno širenje iritacije – zapaljenja. Bez visokog sadržaja pantenola se NE može zamisliti krema za prevenciju ojeda!

Alantoin je važan za pravilnu hidraciju kože (obezbeđivanje optimalne vlažnosti), pa je čini mekom i elastičnom. Alantoin pomaže eliminaciju beskorisnih (mrtvih) ćelija sa površine kože, smanjuje verovatnoću nastanka zapaljenja (iritacije) dubljih slojeva kože, ali pomaže i u obnavljanju oštećenih delova bebine kože.

Titanium dioksid stvara zaštitni sloj koji održava pH zdrave kože (pH5.5) i štiti kožu od štetnih spoljašnjih uticaja, uključujući i neželjene efekte kontakta bebine kože sa mokraćom i stolicom!

Bisabol je supstanca izolovana iz kamilice koja ublažava nadražaj – iritaciju kože.

Redovno mazanje zaštitne kreme, na ČISTU i SUVU kožu je suština pravilne nege bebine kože, ali i sprečavanja – prevencije nastanka ojeda. Ovo važi ne samo za bebe koje su već imale pelenski dermatitis, već i za SVE bebe koje imaju osetljivu kožu, iako nisu imale ojed.

Baby **sebamed** PH 5.5

VIŠE OD LEPE KOŽE

Najbolja zaštita od prvog dana
pH 5.5 prirodna vrednost zdrave kože

Nina Janković Dičić, glumica i mama



Ishrana dece u ranom detinjstvu je kamen temeljac za dugoročno zdravlje!

Neka deca se bore protiv anemije, dok se druga „bore“ protiv roditelja odbijajući povrće u obrocima. Neka deca od najranijih dana žele da postanu npr. veliki sportisti kao Novak Đoković, dok druga žele da budu veliki inovatori kao Nikola Tesla. Svako dete je različito.

Nutrigen svako dete posmatra kao posebno, jedinstveno, posmatrajući individualne potrebe u odnosu na njegove vršnjake od najranijih dana.

Tajna Nutrigen-a je upravo širok asortiman koji odgovara individualnim potrebama svakog deteta. Sastav je odabran prema preporukama Svetske zdravstvene organizacije, prateći najnovija istraživanja iz oblasti nutrigenomike, a tehnologija izrade garantuje visok kvalitet, efikasnost i bezbednost proizvoda. Formulacija Nutrigen asortimana bazirana je na konceptu nutrigenomike, a proizvođač je kompanija Vivatinell iz Velike Britanije.

Šta je nutrigenomika?

Nutrigenomika je naučna oblast koja istražuje ishranu, namirnice i sastojke namirnica na molekularnom nivou. Cilj nutrigenomike je razumevanje na koji način sastojci hrane utiču na ekspresiju gena, te tako menjaju metabolizam i stvaraju ili smanjuju rizik za razvoj hroničnih i akutnih bolesti.

Nutrigen predstavlja nutritivnu podršku za primenu u sledećim stanjima:

Za decu stariju od godinu dana:

Ferromixin prašak - nutritivna podrška kod nedostatka gvožđa i posledičnih anemija.

Vitamixin prašak - dopuna nedostatka gvožđa i ukupnog statusa mikronutrijenata.

Za decu stariju od tri godine:

Supra - za povećanje apetita i snažniji imunitet budućih šampiona.

Growmega - podržava rast i razvoj dece i preporučuje se budućim sportskim herojima.

Propolis - pogodan je za jačanje imuniteta, kao i kod prvih simptoma prehlade i gripa.

Grape - za decu sa rizikom od razvoja gojaznosti kao i kod dece koja su gojazna.

Vegy - ekstrakt 7 vrsta povrća pogodan je za decu koja nisu ljubitelji povrća.

Inulin - probiotik biljno vlakno u jednodoznim kesicama za pripremu napitka koji pomaže kod zatvora i obezbeđuje probavni komfor.

Nutrigen – za različite potrebe svakog deteta!

Nutrigen proizvodi ne sadrže gluten, GMO, veštačke boje, aditive, zaslađivače.

Svi Nutrigen proizvodi osim Propolisa su pogodni za primenu kod dece sa dijabetes melitusom.

Sve Nutrigen proizvode osim Growmege mogu koristiti osobe na vegetarijanskom režimu ishrane.



Vaše dete zaslužuje najbolje.



LAKU NOĆ, NEMIRNI SNOVI

Šta se svaka mama potajno nada?
Da njeno dete spava celu noć.

Predstavljamo vam Nutrino Mlekce – tečnu žitnu kašu spremnu za upotrebu. Sadrži mleko i žitarice bogate vlaknima koje vašem detetu daju osećaj sitosti.

Nutrino Mlekce obogaćeno je inulinom koji je dobar za imuni sistem i digestivni trakt vašeg deteta, jer pomaže razvoj normalne crevne flore i olakšava probavu.

Idealno je za konzumaciju u kući ili u pokretu, može da se upotrebi odmah ili da se prespe u flašicu.



Korisno za vozače

„Upalila mi se neka lampica“

Kada bi automobili mogli da govore, šta bi nam sve rekli? Da li biste ih poslušali? Da li biste pričali sa njima da saznate šta ih muči?

Verovali ili ne, automobili pričaju sa vama, ili bar to pokušavaju. Oni vam se redovno žale, upozoravaju na opasnosti, obavestavaju vas o raznim događajima. Za komunikaciju sa nama, stručnjaci su automobilima obezbedili – kontrolnu tablu. Vaša prva reakcija kada vidite da su se upalile neke lampice na kontrolnoj tabli, uglavnom je da morate da odete majstoru. Međutim, svaka lampica ima tačno određeno

značenje i neke zaista jesu ozbiljno upozorenje, dok su neke od njih informativne ili vam mogu pomoći kada ste za volanom. Za vas smo pripremili značenje nekih od upozorenja koja se mogu pojaviti. Veoma je bitno da znate da nisu svi simboli univerzalni i da sigurno nismo naveli baš svaki u ovom tekstu. Za detalje o simbolu koji ne možete da pronađete ovde, konsultujte korisničko uputstvo u svom vozilu, ili se obratite svom servisu.

Prilikom startovanja vozila, ceo niz lampica se upali za trenutak i većina njih se ugasi u samo nekoliko sekundi. Ovo je sasvim normalna pojava u kojoj upravljačka jedinica proverava sisteme, neke startuje privremeno, a onda ih vraća u normalno stanje vozila spremnog za vožnju.

Svaka neuobičajena pojava zadržavanja nekog indikatora duže od uobičajenog, ili njegovog ponavljanja u toku rada vozila, znak je da nešto nije u redu.

Crvena boja indikatora na vašoj instrument tabli je signal da posebno obratite pažnju. U pitanju je problem, kvar ili bezbednosno obaveštenje koje traži pozornost i ima bitan uticaj na vas, zbog čega je potrebno da signal detaljno ispratite i reagujete adekvatno. Ukoliko uz crvenu boju neki od indikatora trepće, onda je pravo vreme da obratite pažnju na informaciju i što pre se javite vašem servisu. Navodimo vam najčešće primere.



1. Prednja svetla za maglu su aktivirana;
2. Upozorenje da postoji problem sistema za upravljanje;
3. Zadnja svetla za maglu su aktivirana;
4. Upozorenje na nizak nivo tečnosti za pranje vetrobranskog stakla;
5. Upozorenje da su kočione pločice pohabane;
6. Tempomat je aktiviran;
7. Migavci su aktivirani;
8. Upozorenje na problem senzora za svetla ili kišu;
9. Upozorenje na niske temperature i moguću poledicu na putu;
10. Oznaka koja ima za cilj da vozaču privuče pažnju i upozori ga na neku dodatnu aktiviranu oznaku na kontrolnoj tabli;
11. Aktivirani grejači (kod dizel motora);
12. Upozorenje da je moguća poledica;
13. Upozorenje na problem startovanja motora;
14. Upozorenje da ključ nije u bravi;
15. Upozorenje da su baterije u ključu istrošene;
16. Upozorenje da je automobil ispred previše blizu;
17. Signal da treba pritisnuti kvačilo;
18. Signal da treba pritisnuti kočnicu;
19. Upozorenje da je volan blokiran;
20. Duga svetla su aktivirana;
21. Upozorenje da je pritisak u gumama suviše nizak;
22. Bočna svetla su aktivirana;
23. Upozorenje na problem sa bočnim svetlima;
24. Upozorenje na problem sa štop svetlima;
25. Upozorenje na problem sa filterom (DPF/FAP);
26. Upozorenje na problem sa dovodom električne energije do vučnog vozila;
27. Upozorenje na problem sa sistemom ogibljenja (idite u najbliži servis);
28. Upozorenje na praćenje trake (narandžasta boja)/ napuštanje trake (crvena boja) kolovoza;
29. Upozorenje na problem sa katalizatorom;
30. Upozorenje da sigurnosni pojas nije vezan;
31. Parkirna svetla su aktivirana;
32. Upozorenje na problem akumulatora ili alternatora;
33. Parking senzori su aktivirani;
34. Upozorenje da je potrebno izvršiti servis vozila;
35. Aktivirana adaptivna prednja svetla;
36. Upozorenje da je potrebno izvršiti nivelisanje prednjih svetala;
37. Upozorenje na problem pokretnog spojlera;
38. Upozorenje da postoji problem sa električnim krovom;
39. Upozorenje da postoji problem sa airbag-om;
40. Ručna (parkirna) kočnica je aktivirana;
41. Upozorenje na prisustvo vode u filteru za gorivo;
42. Upozorenje da je prednji airbag isključen;
43. Upozorenje na mehanički problem u vozilu;
44. Kratka (oborena) svetla - aktivirana;
45. Upozorenje da je filter vazduha potrebno zameniti;
46. Eco režim vožnje - aktiviran;
47. Sistem pomoći pri spuštanju je aktiviran;
48. Upozorenje na pregrevanje motora (odmah zaustavite vozilo);
49. Upozorenje da postoji problem sa ABS sistemom;
50. Upozorenje da je potrebno zameniti filter goriva;
51. Upozorenje da su vrata otvorena;
52. Upozorenje da je hauba otvorena;
53. Upozorenje da je nivo goriva nizak;
54. Upozorenje na problem automatskog menjača;
55. Ograničenje brzine aktivirano;
56. Upozorenje na problem sa amortizerima;
57. Upozorenje na nizak nivo pritiska ulja;
58. Grejači (odmagljivanje) stakala - aktivirano;
59. Upozorenje da su peta vrata otvorena;
60. Sistem protiv proklizavanja (ESP) je deaktiviran;
61. Senzor za kišu - aktiviran;
62. Upozorenje da postoji problem sa motorom (ako se aktivira u toku vožnje, obavezno zaustavite automobil i potražite najbliži servis);
63. Grejači (odmagljivanje) zadnjih stakala aktivirani;
64. Senzor za kišu aktiviran.

Znaci za svetlosne uređaje na vozilu najčešće se pojavljuju na kontrolnoj tabli i označavaju svetlo koje ste upalili. Znak koji se upali na kontrolnoj tabli identičan je onom koji se nalazi na tasteru ili ručici za aktiviranje tog svetla.



1. **Upozorenje na akumulator** – ukoliko vidite ovaj signal upaljen često duže od par sekundi ili je upaljen stalno, obavezno se javite servisu kako bi proverili stanje akumulatora ili sistema za punjenje
2. **Upozorenje na temperaturu motora** – ukoliko se povremeno pali, posetite servis što pre, a ukoliko se ne ugasi posle 60 sekundi, zaustavite vozilo i proverite nivo rashladne tečnosti i ukoliko je motor veoma vruć pozovite pomoć na putu
3. **Upozorenje na pritisak ulja u motoru** – ukoliko se povremeno pali, proverite nivo ulja u motoru, a ukoliko se ne gasi i pored dobrog nivoa ulja, kontaktirajte što pre servis.
4. **Upozorenje na podignutu ručnu kočnicu** – ovo upozorenje je informacija da ste bezbedno parkirali vozilo, a ukoliko se ne ugasi tokom kretanja vozila, niste dobro spustili ručnu kočnicu ili je potrebno da što pre potražite pomoć servisa.

1. Svetlo za maglu - prednje
2. Svetlo za maglu - zadnje
3. Podešavanje dužine svetala
4. Duga svetla
5. Oborena svetla
6. Kvar spoljašnjeg svetla
7. Svetlo za poziciju
8. Oborena svetla
9. Senzor za kišu i dnevnu svetlost
10. Indikator pravca - migavac

Indikator žute boje su informacije o stanju na vozilu koje nisu hitne, ali mogu bitno uticati na ponašanje vozila. Indikator zeleni ili plave boje su informativnog karaktera i predstavljaju obaveštenja kojih je dobro da vozač bude svestan.

Zelena ili plava boja indikatora označava da je taj sistem ili komanda uključena. Boje nekih od indikatora mogu odstupiti od prikazane, a za pouzdanu informaciju o značenju konsultujte uputstvo za vaš automobil.

Znaci za svetlosne uređaje na vozilu najčešće se pojavljuju na kontrolnoj tabli i označavaju svetlo koje ste upalili. Znak koji se upali na kontrolnoj tabli identičan je onom koji se nalazi na tasteru ili ručici za aktiviranje tog svetla.

1. Sigurnosni pojas nije vezan
2. Vazdušni jastuk - deaktiviran
3. Vazdušni jastuk - aktivan
4. Upozorenje automatskog menjača
5. Upozorenje priključka za prikolicu
6. Pritisnite papučicu kvačila
7. Vreme za servis
8. Oznaka za parking kočnicu
9. Upozorenje na rad motora ili sistema izduvnih gasova
10. Upozorenje katalizatora
11. Pritisak u gumama – nizak nivo
12. Upozorenje kočionih pločica
13. Upozorenje servo upravljača
14. Upozorenje ABS sistema
15. Upozorenje svetala
16. Upozorenje na rastojanje od vozila
17. Upozorenje vazdušnog ogibljenja
18. Upozorenje filtera goriva
19. Upozorenje na moguć led na putu
20. Upozorenje sistema za oslanjanje
21. Sistem za održavanje stabilnosti isključen
22. Zaključan upravljač



Nadamo se da smo ovim tekstom i primerima uspeali da vam objasnimo neke komplikovane lampice koje vas čine nesigurnim ili vam zasmetaju zbog nejasnog razloga za njihovo pojavljivanje. Sa sve komplikovanim (ali i naprednijim) sistemima na našim vozilima, pojavljuju se nove vrste indikatora, ponekad i cele poruke i rečenice kojima se vozač upućuje u određene detalje o ekološkom režimu vožnje, bezbednosnom sistemu ili mogućnostima koje vaše vozilo može da vam pruži. Budite bezbedniji na putu tako što pratite stanje vozila i okoline kroz informacioni sistem vašeg vozila. U slučaju bilo kakve nesigurnosti o značenju, kontaktirajte vaš servis.

SERVICE ENGINE SOON



Autori: Jovana Ivanović i Danijela Perunović

PROZOVI KOLEGU!

PRONAĐI I PODELI EDUKATIVNE SADRŽAJE!

Da li vam nešto znači kada pročitate sledeće:

„ŠTA JE ZA MENE PROFESIONALNOST?“

„NAJBOLJA FOTOGRAFIJA TIMSKOG RADA“

„IMAŠ IDEJU? POCEPAJ!“

„POHVALI KOLEGU“

Da li ste se setili da su ovo akcije koje smo u prethodnim godinama realizovali tematski kako bismo podsticali razvoj organizacione kulture? Da li znate da pored toga što su ovo bile akcije koje su nas inspirisale na kreativnost, inovativnost, zabavu, isticanje, pohvalu, sve imaju još jedan zajednički činilac? I taj „činilac“ je jedna osoba, inicijalni pokretač svih ovih akcija, naša draga koleginica Ivana Canić.

Sada kada ovo znate, neće vas iznenaditi ako vam kažemo da je u sektoru prodaje u kom Ivana sada radi pokrenuta nova akcija pod nazivom „PROZOVI KOLEGU“ :)

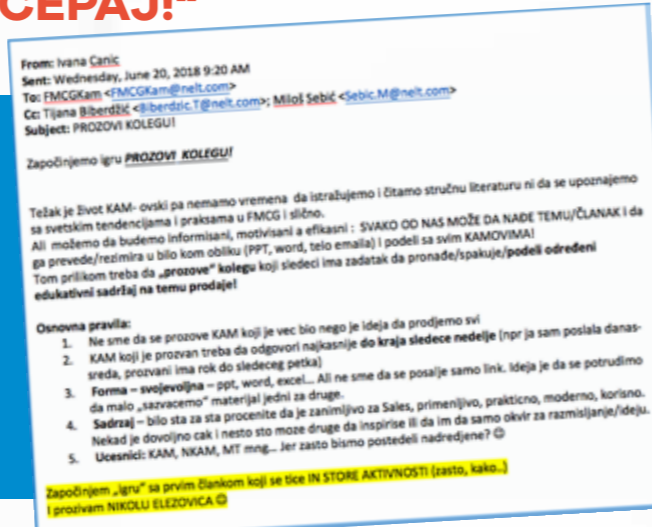
„Prozovi kolegu“ za cilj ima podsticanje organizacije na pronalaženje i deljenje znanja, iskustava, informacija koje drugima mogu biti korisne i direktno podržava naše vrednosti INOVATIVNOST I BRIGA O LJUDIMA, a sve je krenulo ovako:

I akcija je zaživela! U njoj sada učestvuje oko 50 kolega iz sektora prodaje, a od juna meseca do momenta pisanja ovog članka je podeljeno 18 različitih zanimljivih materijala - do momenta vašeg čitanja istog, verovatno i više. Dakle, 18 osoba je uspešno izdvojilo svoje vreme da istraži i pripremi neki materijal koji je spreman da podeli sa kolegama - SVAKA ČAST!

A šta Ivana kaže na ovo?

„Oduvek sam želela da u Neltu, po uzoru na neke svetske kompanije, postoji „Storytelling club“ u kojem bi ljudi razmenjivali priče o svojim uspesima, greškama, iskustvima, situacijama sa kupcima, problemima i rešenjima... Kolege iz prodaje imaju ogroman kapital znanja, informacija o tržištu i kupcima, veština a posebno, priča i anegdota iz posla. Prelaskom u prodaju, želela sam da saznam što više od njih, ali i da nas sve podstaknem da tragamo za informacijama van našeg „dvorista“. Kolegama, od tekućeg posla, ne ostaje mnogo vremena za istraživanje, nova saznanja, upoznavanje praksi van granica naše zemlje pa je „Prozovi kolegu“ bio, čini mi se, lep način da jedni druge podstaknemo na tražanje, istraživanje i DELJENJE. Najlepši deo ove ideje je to „dobacivanje“ između kolega, divizija, hala, između starijih i mlađih, iskusnih i manje iskusnih, novih i starih itd. Ideja je jednostavna ali je nju lepom učinio pozitivan stav svih kolega iz prodaje koji su „začini“ celu priču svojim ličnim pečatom, humorom, motivacionim porukama itd.“

Ovaj i slični primeri nam pokazuju da za neke lepe akcije nisu neophodna dodatna odobrenja, novac, da ne treba da postoji strah da se neka akcija započne ili strah od toga da možda neće uspeti, da svako od nas u kom god sektoru ili na kojoj god poziciji radi, ima moć da pokrene druge i da nešto promeni. Nekada je dovoljno da imaš dobru ideju, jaku volju i da uložiš malo truda!



U nastavku imate priliku da pročitate brze i interesantne statističke podatke o prodaji i još ponečemu koje je u okviru ove akcije prikupio i podelio kolega Vladimir Đorđević, KAM Mars Wri divizije.

- **83%** kupaca želi prodavce/saradnike za koje imaju osećaj da im pomažu da postignu njihove biznis ciljeve
- **42%** prodavaca oseća da nema dovoljno informacija pre nego što inicira sastanak/telefonski poziv
- **73%** prodavaca smatra da im je teško da sarađuju sa ostalim sektorima
- **51%** prodajnih lidera se fokusira sve više na produblivanje odnosa sa kupcima jer to donosi dugoročnost saradnje **80%** prodaje se zasniva na minimum **5 FOLLOW UP** poziva
- **4,2** puta imate više šanse da zakažete sastanak ako imate lični odnos sa kupcem
- **65%** kupaca je izgubljeno, ne zbog grešaka nego zbog **RAVNODUŠNOSTI**
- **44%** kupaca smatra da im samo **24%** prodavaca/saradnika dodaje vrednost biznisu/poslu
- Za oko **42%** prodavaca potrebno je **12** meseci da postanu potpuno produktivni kompaniji
- Vrhunski prodavci provode samo **36%** vremena baveći se zadacima koji su usko vezani za samu prodaju
- Neurotične i introvertne osobe podjednako mogu biti dobre u prodaji
- Kupac primi dnevno oko **140** emailova a otvori oko **20**
- Targetirana poruka (naslov poruke) interesovanjima ili interesima kupca povećava mogućnost otvaranja emaila na **94%**
- Korišćenje reči „izveštaj“, „ciljevi“ i slično u naslovu e mail-a smanjuje mogućnost da primalac e mail- a isti otvori
- Najbolje vreme da pošaljete email je između **8-10h** i **15-16h**
- **92%** interakcije sa kupcima se dešava preko telefona
- **79%** kupaca želi da im prodavac/saradnik bude savetnik koji dodaje vrednost saradnji

Ivana Canić, Tijana Biberdžić, Vladimir Đorđević i Nikola Aleksić

Hobi naše koleginice

Autori: Trade marketing tim BiH

Jovana Popović

SLIKANJE

Jovana Popović je naša kolegica iz Trade Marketing tima u Sarajevu. Ima 27 godina i u Neltu je od 2017. godine.

Jedan od njenih hobija je umjetničko slikanje pejzaža na platnu. Nakon radnog dana inspiraciju pronalazi u prirodi i okolini koja je okružuje i koju na talentovan način prenosi na platno. Ovaj hobi joj omogućava da na poseban način pronađe nešto lijepo u svakom danu i da ima svojevrsan ispušni ventil nakon svakodnevnih obaveza. Iako se slikanjem bavi rekreativno, to ne biste mogli reći kada vidite njene radove. Rad sa kistom joj

nije nepoznanica od malih nogu gdje je, kako kaže, koristila svaku priliku da nešto „naškraba“ i da se time pohvali svojim roditeljima i prijateljima. Prije 7 godine je počela ozbiljnije da se posvećuje ovom hobiju i to je dalo izvrsne rezultate u kreativnoj formi. Kolegica Jovana bi svakome preporučila da stvori svoj kreativni kutak, jer bavljenje takvim hobijem daje rezultate i u redovnom radu.





Impresivne postavke

Pripremila: Danijela Perunović

**MARS AKCIJA
KADA POKLANJAŠ, BIRAJ!**
Prodavac: Helena Filipović
Tim vodi supervizor Aleksandar Dejanović
Kupac: Ivana d.o.o. u Čupriji
Povod: 8. mart
Ideja: Kupovinom jednog „Snickers buketića“
dobija se na poklon karanfil!



Kupac: Kastrum trgovina
Povod: 8. mart
Prodavac: Marija Jovanović
Ideja: Promocijom privući i usmeriti pažnju potrošača na Twix nagradnu lgru, objasniti kako ona funkcioniše i informisati ih o vrednim nagradama.

Edukovati kupce o tome koliko je važno da voljenoj osobi „poklone Levu stranu Twix-a“!



Kupac: UNION MZ D.O.O. iz Požarevca
Prodavac: Milan Stanisavljević
Supervizor tima: Aleksandar Dejanović
Ideja: Uz kupovinu Mars proizvoda na poklon ruža



Prodavac: Srđan Grbić
Ideja: Približavanje NEOPLANTE ribolovcima i ostalim ljubiteljima prirode na događaju koji predstavlja ligu šampiona u pecanju štuke koja se organizuje u Vojvodini. Ove godine održana je u Vajskoj, a na ideju kolege Srđana, Neoplanta je bila sponzor iste. Događaju je prisustvovalo oko 200 ljudi, a ceo događaj je medijski ispratila ekipa RTV-a u emisiji 'Lov i ribolov'. Na kraju, i mi smo dobili priznanje- zahvalnicu Neoplanti, kao i srebrnu pločicu sa posvetom.



Promocija: Oral B u TC Ušće
Kupac: Dexy CO
Prodavac: Aleksandra Tomašević – KAM za PG u dogovoru sa Miljanom Jovanović- trade marketing specijalistom



Kupac: Megamarket Smederevska Palanka
Prodavac: Nenad Ilić
Supervizor tima: Dejan Maksimović
Ideja: Kreativna promocija P&G proizvoda gde će potrošači uz zanimljiv sadržaj moći da kupuju i da budu nagrađeni za kupovinu. Kuhinja je mesto koje asocira na toplinu doma, ukusnu hranu, okupljanje porodice, uživanje. Posle svakog ukusnog obroka, kada nam ostane puno prijavog posuđa, u pomoć stiže naš Fairy! Bilo u boci ili u kapsulama, uvek nam je dobrodošao!



Pampers postavka sa balonima
Prodavac Maja Nastić
Kupac Primanova
Kupac: Medius doo, Sremski okrug
Kolega: Milan Velemir, Organised Trade Manager, D Way
Povod: Kako nam je februar idealan mesec za dodatnu promociju naših artikala, zbog Dana zaljubljenih, sa kupcem smo dogovorili promociju Milka praline u lifletu, u trajanju od 5. do 17. februara. Kao dodatnu aktivnost, 13. i 14. februara, organizovali smo da svaki kupac Milka pralina na poklon dobije i ružu.





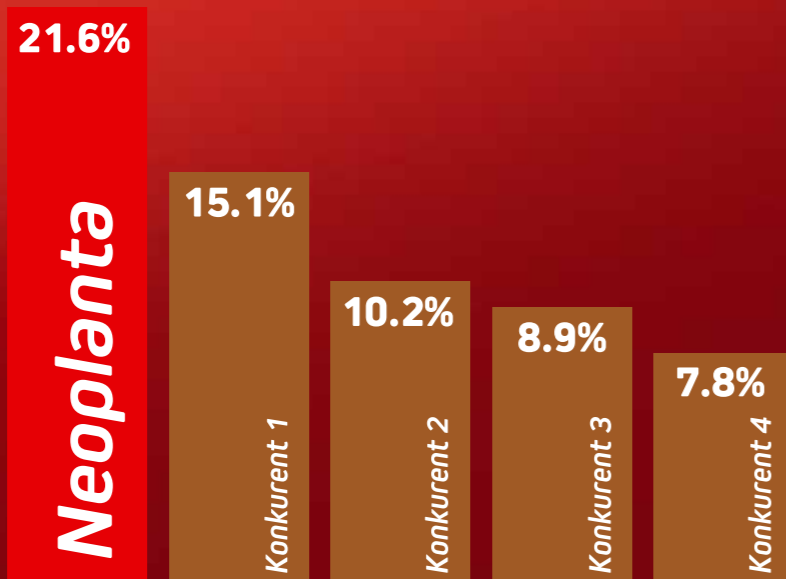
Lider u KATEGORIJI ŠUNKI



Neoplanta proizvodi pripremljeni su od kvalitetnih sirovina, dok specifičnost i uspeh brendova leži u originalnoj recepturi i samom načinu pripreme. Neoplanta Delikates obuhvata nekoliko velikih kategorija mesnih prerađevina i konstantno raste poslednjih pet godina, najviše zahvaljujući dobro poznatim proizvodima: Šunka za picu, Stišnjena šunka, Čajna kobasica.

Značajno je istaći i da je Neoplanta lider na tržištu u kategoriji šunki¹, i da naši proizvodi kontinuirano osvajaju priznanja i potvrde kvaliteta i dobrog ukusa. Prema istraživanju koje je sprovedla GfK kompanija za istraživanje tržišta², u direktnom poređenju sa glavnim konkurentima na tržištu Neoplanta Delikates je, drugi put zaredom, ocenjena kao brend čajnih kobasica čiji se ukus ispitanicima najviše dopada. Istovremeno i Neoplanta kulen ove godine beleži uspeh i ponosno nosi titulu 'najbolje ocenjen kulen'.

Pozicija koju Neoplanta ima na tržištu mesnih prerađevina, obavezuje da za potrošače i dalje priprema proizvode koji su omiljeni, autentični i jedinstveni po kvalitetu, ukusu i pakovanju.



Izvor ACNielsen: Prema podacima iz panela maloprodaje, na reprezentativnom uzorku maloprodajnih objekata, izveštavano količinsko učešće proizvođača Neoplanta u Srbiji, u segmentu polukonzerve, jeste 21,6%. Napomena: Ukupno kumulativno učešće privatnih robnih marki je 19,5% i nije prikazano na grafikonu.

Pripremila: Milica Pavlović

Kreativni saveti Od svakodnevnih predmeta do nesvakidašnjih dekoracija



Koristimo ih svakog radnog dana – bilo da bismo spojili papire ili od njih napravili različite oblike kada smo nervozni, a ni ne pomišljamo da ih možemo upotrebiti na još jedan autentičan i kreativan način.

Uz tekstilnu tračicu ili vunicu obična spajalica postaje dekorativan bookmarker!

Spajalice je patentirao Amerikanac Samjuel Fej 1867. Tada su bile trouglaste, a oblik kakav nam je danas poznat primenjuje se od 1894. godine.

Napravi bašticu za sto od ljuske jaja i kartonske kutije!

U šest praznih i opranih ljuski od jaja prvo ravnomerno rasporedi 1 šoljicu šljunka. Zatim postavi po jednu sadnicu kaktusa, čuvarkuće ili aloje za terarijum, i prostor oko sadnice popuni zemljom. Na vrhu, možeš dodati i

mahovinu. Imaj u vidu, ove biljke ne traže puno vode, tako da ih nemoj preterano zalivati.

Takođe, ovo je dobra ideja za Uskršnju dekoraciju!

Kartonska kutija za jaja se prvi put pojavljuje 1911. u Britanskoj Kolumbiji, nakon spora u kom je čovek tužio drugog zato što mu stalno isporučuje polomljena jaja.



Teglice: Držać za olovke

Staklene tegle koje koristimo za zimnicu, uz malo kreativnosti mogu postati ukrasne i korisne na tvom radnom stolu.

Tempere, kanap, dekupaž tehnika ili oslikavanje vitraža samo su neki od načina da napraviš unikatni držać za olovke.

— recept za zdrav obrok —

ZDRAVE PALAČINKE

Autor: Ivan Kovačić



30"



3 jajeta



1-2"

SASTOJCI:

3 cela jaja i 2 belanca
2 banane
150gr ovsenih pahuljica
2 supene kašike kokosovog brašna
200ml nemasnog mleka
2 kašikice maslinovog ulja ili ulja groždanih koštica
prstohvat morske soli

PRIPREMA:

Sve sastojke staviti u blender i miksati dok se ne dobije gusta smesa. Zagrejati tiganj za palačinke i premazati ga maslinovim uljem ili uljem groždanih koštica. Peći ih malo deblje, svaku stranu po 1 do 2 minuta. Smesa je dovoljna za 15 do 20 palačinki.

Vreme pripreme: 30 minuta



PROJEKAT



Autori: Trade Marketing tim BiH

Kolege iz Nelt d.o.o. BiH su 10. januara ove godine pokrenule projekat čija je svrha okretanje ka zdravijem načinu života.

Pod humorističnim nazivom „Život na vagi“ 12 kolega odlučilo je pripremiti svoje tijelo za ljetne dane na zabavan način. Učesnici projekta su dali svojevrsnu kotizaciju za učešće u projektu, te izvršili inicijalno vaganje 10. januara gdje su svoje početne kilograme odlučili pratiti kroz tabelarni prikaz, te će pobjednik ovog takmičenja biti onaj ko u periodu od 10.01. do 31.03. izgubi najviše kilograma u procentualnom iznosu u odnosu na svoju početnu težinu. Finansijska nagrada ide pobjedniku i čini je kotizacija svih učesnika. U čitavom procesu kolege su se još više zbližile, dijele zdrave doručke, neki čak dijele i sale za teretanu, fore i fazone za brže efekte dijeta, a svi zajedno imaju jedan cilj, a to je mijenjanje životnih navika i okretanje ka zdravijem načinu života. Ovakvim korporativnim pristupom ne bude vam teško pojesti malo više zeleniša, a ne kaže se uzalud – ko želi da izgubi kilograme neka svoj obrok podijeli sa drugima.

Projekat je još uvijek u toku i kolege šalju poruku da se isti pokrene i na drugim tržištima jer je ovakav projekat zabavan prikaz pobjedničkog mentaliteta koji se odražava i na vaše zdravlje i kvalitet života.

RB	Ime	Prezime	10.01. kg	30.03. kg	Razlika	%
1	Senada	Mehinović				
2	Muamer	Melez				
3	Olja	Lojović				
4	Dino	Hodžić				
5	Milana	Banjanin				
6	Maja	Lučić				
7	Natalija	Drašković				
8	Danijela	Ujić				
9	Mirjana	Komlenović				
10	Selma	Feriz				
11	Ermin	Pleh				
12	Aleksandar	Rajić				



easy-gel

GLATKA KOŽA I DO 28 DANA

Od februara 2019. Nelt distribuira proizvode brenda Veet na teritoriji Srbije

U skladu sa promenama u poslovanju principala Reckitt Benckiser na globalnom nivou i novom podelom upravljanja brendovima za zdravstvenu negu (Health) i kućnu hemiju i ličnu higijenu (Home&Hygiene), Nelt u 2019. preuzima, uz Durex i Scholl, i distribuciju Veet proizvoda.

Reckitt Benckiser je britanska internacionalna kompanija osnovana 1812. godine. Jedna je od kompanija sa najbržim rastom na svetskom tržištu kućne hemije, lične higijene i zdravstvene nege. RB proizvodi su prisutni u skoro 200 zemalja, a predstavništva i fabrike se nalaze u više od 60 zemalja. Nelt distribuira RB proizvode od 2006. godine.

Veet brend je nastao pre više od 100 godina, kao prvi brend u ovom segmentu nege i lepote, a zadržao je poziciju broj jedan zahvaljujući konstantnim inovacijama u skladu sa potrebama žena u svetu. Veet proizvodi se prodaju u 80 zemalja.

Veet asortiman obuhvata proizvode za depilaciju i trenutni portfolio sadrži 14 proizvoda, koji su podeljeni u dva segmenta:

1. Kreme
2. Trake

Veet proizvodi su namenjeni svim tipovima kože (normalna, suva, osetljiva) i delovima tela (noge, lice i bikini/pazuhi). U odnosu na konkurenciju Veet proizvodi imaju jedinstvenu tehnologiju:

- Easy Gel Wax tehnologiju za trake sa jedinstvenom gelastom strukturom, koje uklanjaju čak i najkraće dlačice, a koža ostaje glatka i do 28 dana
- Silk&Fresh tehnologiju za kreme, nakon čije primene je koža nežna i mirišljava, a rezultati traju i do 7 dana



TRADICIONALNA TURSKA KAFA

OD JACOBSA



MAGIČNA AROMA

