



MOBILNI MENADŽER NOVE GENERACIJE

'Igram' na poštovanje i uvažavanje



ALEN ĐUD, pomoćnik direktora Prodaje Euroherc osiguranja:
 - Autoritet se ne nameće, već stječe zalaganjem i znanjem

piše **DARIJA TABULOV-TRUTA**

Svjestan sam da ljudi u vezi s osiguravateljskim poslom imaju mnogo predrasuda, no meni je moj posao izuzetno zanimljiv i svakog je dana drugačiji. Riječ je o stvaranju novih osiguravateljskih proizvoda, prodaji osiguranja za veće objekte

koji zahtijevaju temeljite procjene rizika i dogovore s reosiguravateljima, pažljivom proučavanju zakona koji se često mijenjaju, kontroli, podršci i edukaciji djelatnika u regiji i slično. Da nije tako, sigurno ne bih izdržao gotovo 10-satni radni dan, kaže nedavno imenovan pomoćnik direktora Prodaje u Euroherc osiguranju Alen Đud. A da je očigledno spreman mnogo svoje energije posvetiti poslu svjedoči i njegov poslovni put, u Eurohercu počeo prije nešto više od šest godina. I to gotovo od dna hijerarhijske

ljestvice, točnije od call centra u kojem je stjecao prva iskustva u klasičnoj prodaji osiguranja. Prije toga, 32-godišnji Đud radio je kao komercijalist u tri manje privatne tvrtke, s malo zaposlenih, u kojima je kaže stekao dragocjeno iskustvo.

- U takvim malim tvrtkama radite mnogo više poslova, a ne samo onaj za koji ste uposleni, što vas onda učini spretnijim u rješavanju brojnih problema - dodaje Đud, koji se u Tehničkoj školi Rudera Boškovića školovao za elektrotehničara, a potom je na zagrebačkoj Visokoj školi za sigurnost na radu stekao titulu inženjera sigurnosti. Kad je došao u Euroherc osiguranje koristio je svaku priliku da nauči nešto novo, jer bio je svjestan, kaže, da nedostatak formalne edukacije u ekonomskim i menadžerskim znanjima i vještinama, može premostiti jedino dodatnim zalaganjem na poslu.

Burna, ali dobra godina - Radio sam dosta na svim razinama posla, što mi danas olakšava sagledavanje problema s kojima se suočavamo u



NIKAD NE PRESTAJEM STJECATI NOVA ZNANJA

- Otkrio sam da barem jedan dan u tjednu moram posvetiti stručnom usavršavanju i čitanju, a za to mi je najprikladnija subota. Osim toga, iako volim razmišljati o poslu i novim rješenjima slobodno vrijeme koristim

i za nešto posve drugo. Posvećujem se obitelji, čitanju, primjerice povijesne građe ili druženju s prijateljima. Jednostavno, svatko od nas treba se zaštititi od zasićenja poslom i stalno istih sadržaja.

MOBILNOST

· Osim za razgovore, kako još upotrebljavate mobilni telefon?

- *Mobilni telefon najčešće upotrebljavam kao budilicu i fotoaparata.*

· Koristite li GPS uređaj u automobilu? Biste li voljeli nabaviti zasebni GPS uređaj ili biste željeli da tu funkciju ima vaš mobilni telefon?

- *Da, najviše za vrijeme vikenda i na godišnjem odmoru. Mnogo je funkcionalnije kad je GPS uređaj dio mobilnog telefona. Na taj način mi je uvijek pri ruci.*

· Koliko često koristite hands-free u automobilu?

- *Uvijek koristim handsfree.*

· Čime se koristite za primanje elektroničke pošte i koliko računala elektroničke pošte aktivno koristite?

- *Koristim dva računala elektroničke pošte i oba ih čitam pomoću Outlook Expressa.*

· Spajate li se bežično na internet i uz pomoć čega?

- *Najčešće se spajam na kućni WLAN, i to uz pomoć PCMCIA kartice.*



...T...Mobile...

svakodnevnu poslu. No, moja prava prilika otvorila se kad sam mijenjao kolegicu na porodijskom. Tada mi je šef i mentor postao Ante Perić uz kojeg sam neizmerno mnogo naučio o poslu, posebice o dijelu koji je ujedno najteži i najizazovniji - procjeni rizika. Primjerice, svaki graditelj treba osiguranje za svoj objekt, a mi onda izlazimo na teren i na osnovi izvještaja geodeta, građevinskih inženjera i arhitekata procjenjujemo koliki je rizik da se dogodi ono od čega se klijent želi zaštititi. Tu naravno slijedi i kontakt s reosiguravateljima jer ako oni procijene da je riječ o za njih prerizičnom poslu, povlačimo se i mi - tumači Đud, ponosan što radi u tvrtki koja zna prepoznati i stimulirati one koji doista žele napredovati na svom poslu. Naravno, priznaje, to često znači žrtvovati svoje privatno vrijeme, ali, srećom, pronašao je životnu družicu koja ga podržava, s kojom je jesenas izmijenio zavjete i koja će za nekoliko mjeseci roditi. Posljednja je godina dana, dodaje, bila iscrpljujuća ali u poslovnom i privatnom smislu.

Danas je direktno nadređen osmorici kolega, ali tu je još i ostatak djelatnika u prodaji u Gradu Zagrebu i Zagrebačkoj županiji.

- Od početka sam se postavio kao 'Katica za sve', pa me i danas svi zovu kad imaju neki problem ili trebaju neki savjet. Stoga ne 'igram' na autoritet, već na poštovanje i uvažavanje. Za mene je to, vjerujem, najbolje. Uostalom, autoritet se ne nameće već stječe zalaganjem i znanjem - kaže Đud, koji na posao uvijek dolazi u odijelu i s kravatom.

Ne držim figu u džepu - Morate se znati približiti ljudima i imati razumijevanja za njihove nedoumice. Važno je svakoga temeljito upoznati sa svim beneficijama i obvezama ugovora koji želite da potpiše. Baš zato jer ne držimo figu u džepu moj tim i ja sve nove poslove dobivamo zahvaljujući dobrom glasu naših klijenata - kaže Đud uvjeren da je njegovu dobrom glasu u tvrtki pridonijelo i to što se maksimalno angažirao kad je informatički odjel razrađivao program za izradu police za imovinsko osiguranje. U tom je projektu spojio svoje poznavanje informatike i rada u tvrtki, pa su informatičari mogli izraditi program koji je postao 'špranca' za slične police.

Trenutačno je najzaokupljeniji proučavanjem novog zakona koji bi s početkom travnja trebao živjeti, a koji određuje da će, zasad samo nove, a poslije i starije zgrade trebati imati energetske certifikat, poput onih kakve vidamo na novim perlicama. Tu će certifikaciju raditi ovlašteni energetske certifikatori koji će željeti dobiti osiguranje od profesionalne odgovornosti. Za Euroherec i druge osiguravatelje to znači mnogo novog posla, ponajviše u predviđanju mogućih problema i nedoumica, a takve slučajeve Đud najradije proučava nakon 17 sati. ■