

Tarik Krvavac

PRODAJA / RAZVOJ POSLOVANJA / KEY ACCOUNT MANAGEMENT

+387 61 835 782 | tarik.krvavac@hotmail.com

PROFESIONALNI PROFIL

Više od 15 godina iskustva u prodaji, razvoju tržišta i radu s ključnim kupcima. Tokom 15 godina u Coca-Cola HBC B-H radio na devet prodajnih teritorija/ruta, uz rast prodajnih i izvršnih pokazatelja u odnosu na prethodnu godinu. Iskustvo obuhvata pregovore, distribuciju, promocije i praćenje rezultata, kao i vođenje cijelog prodajnog procesa u prodaji promotivnog materijala i korporativnih poklona.

RADNO ISKUSTVO

Platinum d.o.o.

mart 2026. - juni 2026.

Account Manager

- Upravljaio prodajnim procesom za promotivni materijal i korporativne poklone, od prvog kontakta s klijentom do realizacije projekta.
- Razvijao i održavao odnose s ključnim kupcima širom BiH te pronalazio nove poslovne prilike i klijente.
- Organizovao i vodio prodajne sastanke, pripremao ponude i pregovarao komercijalne uslove.

Coca-Cola HBC B-H

februar 2011. - februar 2026.

Business Developer

- Razvijao poslovanje i tržište u skladu sa strategijom kompanije; upravljao ključnim kupcima i distribucijskim kanalima.
- Vodio pregovore, realizovao marketinške ugovore te planirao i provodio prodajne aktivnosti i promocije.
- Analizirao tržište, pratio prodajne rezultate i realizaciju aktivnosti na prodajnim mjestima, uz saradnju s marketingom, distribucijom i finansijama.
- Radio na devet različitih teritorija/ruta, uključujući Bijeljину, Ugljevik, Lopare, Zvornik, Tuzlu, Gračanicu i Lukavac.
- Pokrivao maloprodajne (retail), mješovite i HoReCa rute - hotele, restorane i ugostiteljske objekte.

Ostvareni rezultati

Na svih devet prodajnih teritorija/ruta ostvarivao rast prodajnih rezultata i pokazatelja realizacije aktivnosti na prodajnim mjestima, u rasponu od **10% do više od 30% u odnosu na prethodnu godinu**, zavisno od rute i pokazatelja.

Tarik Krvavac

PROFESIONALNO ISKUSTVO I KOMPETENCIJE

RADNO ISKUSTVO / NASTAVAK

Red Bull

2007. - 2009.

Student Brand Manager (SBM)

- Razvijao prisutnost brenda na univerzitetima i među studentskom populacijom.
- Organizovao i realizovao promotivne aktivnosti i događaje, uz saradnju s lokalnim partnerima i studentskim organizacijama.

KLJUČNE KOMPETENCIJE

Prodaja i kupci: razvoj tržišta, akvizicija kupaca, Key Account Management, pregovaranje i izgradnja dugoročnih poslovnih odnosa.

Planiranje i realizacija: prodajne strategije, distribucijski kanali, promocije, analiza tržišta, praćenje rezultata i međudjelska saradnja.

DIGITALNE I JEZIČKE VJEŠTINE

SAP: svakodnevno korištenje u Coca-Cola HBC B-H za praćenje prodajnih rezultata, realizacije aktivnosti na prodajnim mjestima i rad s bazom kupaca prema segmentima.

Microsoft Office: poznavanje i korištenje uredskih alata.

Engleski jezik: napredni nivo govora, pisanja i čitanja.

PROFESIONALNI RAZVOJ I PRIZNANJA

Coca-Cola HBC B-H

- Redovno učešće u internom Capability programu obuke i razvoja prodajnih vještina.
- Godišnje sticanje internog sertifikata „Ready to Sell“.
- Dobitnik nagrada, priznanja i internih pohvala tokom karijere u kompaniji.

OBRAZOVANJE

Bachelor poslovne ekonomije | 2019. - 2023.

Univerzitet modernih znanosti CKM Mostar
Fakultet ekonomskih znanosti

Srednja mašinska škola Tuzla | 1999. - 2004.

DODATNE INFORMACIJE

Vozačka dozvola B kategorije. Spreman za službena putovanja, terenski rad i preseljenje.

Preporuke bivših kolega i rukovodilaca dostupne na zahtjev.