

2. SALES KONGRES 2025.

13.10.2025.

Beograd

Crowne Plaza Hotel

500 DIREKTORA PRODAJE
NA JEDNOM MESTU







Iskoristi priliku za komunikaciju,
kolaboraciju i umrežavanje



MENADŽMENT
CENTAR
BEOGRAD



mcb
edukacija

	SALA 1	SALA 2	SALA 3	SALA 4
	CEO & STRATEGIJA	GROWTH MARKETING & SALES	SALES EXCELLENCE	DIGITAL SALES
09:00 – 09:10	Pavle Šćepanović, MENADŽMENT CENTAR BEOGRAD			
09:10 – 10:00	KEYNOTE SPEAKER Marko Carević, CEO, ANANAS E-COMMERCE			
10:00 – 10:15	KAMELEON SOLUTIONS & SALESFORCE CRM  			
10:15 – 10:30	ZEPTEK BIZNIS KONCEPT KROZ PRIMENU MODERNIH TRENDOVA POSLOVANJA 			
10:30 – 10:45	POLJSKA I SRBIJA: ŠTA MOŽEMO ZAJEDNO? 			
10:45 – 11:15	Pauza za kafu	Pauza za kafu	Pauza za kafu	Pauza za kafu
11:15 – 11:30	THE FUTURE OF BUSINESS APPLICATIONS WITH AI 	EIM ONE - PLATFORMA ZA DIGITALNO UGOVARANJE I UPRAVLJANJE DOKUMENTIMA – SIGURNIJI, BRŽI I TRANSPARENTNIJI PROCES PRODAJE. 	PRODAJA I NAPLATA: DVA SVETA ILI JEDAN PROCES? – CRM I COLLECTION MENJAJU IGRU 	DIGITALNA TRANSFORMACIJA PRODAJE UZ POWER PLATFORM I VEŠTAČKU INTELIGENCIJU 
11:30 – 12:15	Panel 1: CEO	Panel 2: FINTECH PRODAJA	Panel 3: STRATEGIC ACCOUNT	Panel 4: AI & SALES
12:15 – 13:00	Panel 5: CEO NIGHTMARE	Panel 6: INOVACIJE NA MESTU PRODAJE	Panel 7: PRODAJA KAO PROFESIJA	Panel 8: AI ALATI
13:00 – 14:00	Ručak	Ručak	Ručak	Ručak
14:00 – 14:15	KREIRAJ DIGITALNOG AI ZAPOSLENOG KORISTEĆI WORKFORCE HUB PLATFORMU 	KAKO DO NOVIH KUPACA? PRAVOVREMENA PRODAJA! 	PRODAJA NA DOHVAT RUKE – SNAGA PAKETOMATA 	ŠTA KLASIČNI CRM NIKAD NEĆE REĆI B2C PRODAJNOM TIMU 
14:15 – 15:00	Panel 9: MOĆ PREGOVARANJA	Panel 10: RETAIL PRODAJA 2.0	Panel 11: NEVIDLJIVI HEROJI PRODAJE	Panel 12: CRM 4.0
15:00 – 15:45	Panel 13: SUPERMOĆ	Panel 14: PRODAJA LUKSUZA	Panel 15: LEARNING & SALES	Panel 16: PRODAJA 2.0
15:45 – 16:15	Pauza za kafu	Pauza za kafu	Pauza za kafu	Pauza za kafu
16:15 – 16:30	DIGITALNA TRANSFORMAIJA SA AI 	AI U PRODAJI – PRAVILA IGRE SU PROMENJENA! 	INTEGRISANE PRODAJNE EVIDENCIJE: ONLINE PORUČIVANJE, TERENSKA PRODAJA, WMS I CRM PRO-BIT PRO.4 CLOUD 	KAKO DA UVEĆAŠ LINKEDIN PRODUKTIVNOST 3X? 
16:30 – 17:15	Panel 17: MULTINACIONALNE KOMPANIJE	Panel 18: ADRENALINSKA PRODAJA	Panel 19: OMNICHANNEL ILI CHAOSCHANNEL?	Panel 20: IT PRODAJA
17:15 – 18:00	Panel 21: NEXT LEVEL	Panel 22: RIZICI I PRODAJA	Panel 23: IGRA BROJEVA	Panel 24: DIGITALNI KUPAC

Dobrodošli na 2. SALES Kongres – mesto gde se prodaja redefiniše!

Nakon izuzetnog prvog izdanja, 2. SALES Kongres okupiće više od 600 lidera iz sveta prodaje, uz gotovo 100 panelista koji će podeliti najrelevantnija znanja, konkretna iskustva i primere iz prakse.

Ovogodišnji kongres strukturiran je kroz četiri tematske celine, raspoređene po salama:

- Sala 1 – CEO & STRATEGIJA: Kako top menadžment oblikuje prodajnu ambiciju i usmerava timove ka održivom rastu.
- Sala 2 – GROWTH MARKETING & SALES: Gde se sreću brend, kanal i digital – strategije za akviziciju i lojalnost.
- Sala 3 – SALES EXCELLENCE: Veštine, alati i sistemi koji prave razliku između prosečne i vrhunske prodaje.
- Sala 4 – DIGITAL SALES 2.0: Tehnologije, AI i novi alati koji oblikuju budućnost B2B i B2C prodaje.

Teme uključuju liderstvo, omnichannel pristup, CRM i analitiku, transformaciju prodajnih timova, kao i upotrebu AI u svakodnevnom radu. Očekuju vas diskusije, inspiracija i kontakti sa najboljima iz industrije.

Pridružite se generaciji koja menja pravila igre u prodaji.



Pavle Šćepanović
Konsultant
Menadžment Centar Beograd



KEYNOTE SPEAKER

Marko Carević
generalni direktor
ANANAS E-COMMERCE

ānanas

Marko je jedan od najinspirativnijih lidera nove digitalne ekonomije u regionu. Na čelu Ananas E-Commerce-a, Marko gradi kompaniju koja menja pravila igre u online prodaji i postavlja nove standarde u korisničkom iskustvu. Njegovo predavanje pružiće uvid u to kako se kombinuju inovacije, liderstvo i strategija rasta u svetu digitalnog biznisa. Kroz njegovu viziju otkrivamo kako izgleda budućnost e-commerce-a na Balkanu i koje prilike očekuju lidere prodaje u digitalnoj eri. Njegov keynote je obećanje inspiracije i konkretnih ideja koje možete odmah primeniti u svom biznisu. Ovo je trenutak da čujete iz prve ruke kako se gradi "Amazon Balkana".

Ananas je prvi pravi regionalni marketplace izgrađen od nule u Srbiji u okviru Delta Holdinga. Za tri godine koliko postoji, uneo je tektonske promene u ikomerc tržište regiona, proširivši svoje poslovanje na Severnu Makedoniju, a tokom 2024. istovremeno i Crnu Goru i Bosnu i Hercegovinu.

Ananas je posvećen izgradnji skalabilnog, održivog i jakog poslovnog ekosistema koji u svom centru ima marketplace, dok paralelno razvija i sopstveni retail, e-fulfillment, Adtech i Fintech. Sa više od 2000 trgovaca i dobavljača i asortimanom bogatijim od milion različitih artikala, uz višemilionske posetame platformi, Ananas e-commerce zauzima čvrstu lidersku poziciju na regionalnom ikomerc tržištu.



10:00 – 10:15

THREE KEY INGREDIENTS FOR A SUCCESSFUL CRM PROJECT – SALESFORCE WAY



Tina Hodkinson
Account Executive
SALESFORCE ADRIATICS



Milan Radulović
CTO
KAMELEON SOLUTIONS



PREZENTACIJE

SALA 1

Zepter biznis koncept kroz primenu modernih trendova poslovanja

10:15-10:30



Dragan Milošević
Direktor prodaje
ZEPTEP



SALA 1

Poljska i Srbija: šta možemo zajedno?

10:30-10:45



Igor Zlatojev
Menadžer za razvoj poslovanja
POLJSKA AGENCIJA ZA INVESTICIJE
I TRGOVINU (PAIH)



SALA 1

The future of business applications with AI

11:15-11:30



Riste Marevski
Founder and Managing Director
AXAPTA MASTERS



SALA 2

EIM ONE - platforma za digitalno ugovaranje i upravljanje dokumentima – sigurniji, brži i transparentniji proces prodaje.



Zlatko Dubljanin
Izvršni direktor i suvlasnik
EIM



SALA 3

Prodaja i naplata: dva sveta ili jedan proces? – CRM i Collection menjaju igru



Bojan Toprek
Business Development Manager
BE-TERNA



SALA 4

Digitalna transformacija prodaje uz Power Platform i veštačku inteligenciju



Bosiljka Sekulić
Direktor
COMBIS-IT USLUGE



SALA 1

Kreiraj digitalnog AI zaposlenog koristeći Workforce Hub platformu

14:00-14:15



Darko Marjanović
Founder and General Manager
THINGS SOLVER

thingsolver
MEMBER OF **asee**

SALA 2

Kako do novih kupaca?
Pravovremena prodaja!



Slobodan Stamenković
Generalni direktor
CHECKPOINT

 **checkpoint.rs**

SALA 3

Naziv prezentacije: Prodaja na dohvata ruke – snaga paketomata



Zoran Zagorac
Direktor prodaje i marketinga
CITY EXPRESS

 **CITY
EXPRESS**

SALA 4

Šta klasični CRM nikad neće reći B2C prodajnom timu



Ivan Košutić
Generalni direktor
SALES SNAP

 **salesnap**
MARKETING AUTOMATION

Digitalna transformacija sa AI

16:15-16:30



Milica Gnjatović
Salesforce developer
DELOITTE

Deloitte.

AI u prodaji – Pravila igre su promenjena!



Miljan Radanović
Managing director
POSITIVE

POSITIVE
POKREĆEMO POZITIVNE PROMENE

Integrirane prodajne evidencije:
online poručivanje, terenska prodaja,
WMS i CRM Pro-Bit Pro.4 Cloud



Risto Ćuk
Direktor
PRO BIT

 **pro-bit**
Težnja, koja raste sa vama

Kako da uvećaš LinkedIn
produktivnost 3x?



Milana Jović
Head of Marketing
LEADDELTA

 **LeadDelta**

#1 CEO

KAKO CEO POSTAVLJA PRODAJNE AMBICIJE – A TIM IH ISPORUČUJE?

Diskusija o tome kako CEO kreira ambiciozne prodajne ciljeve i kako tim uspeva da ih pretvori u konkretne rezultate. Panel otvara pitanja liderstva, vizije i operativne realizacije ciljeva.



Andrej Sovrović
IHG Cluster GM, Delta Holding's
executive board member
DELTA HOLDING



Nenad Mišević
Potpredsednik za tržište Srbije
NELT GROUP
NeltGroup



Ljiljana Ahmetović
Generalni direktor
SHOPPSTER
 **shopster**



Slobodan Stamenković
Direktor
CHECKPOINT.RS



2. SALES
KONGRES
2025.



#2 FINTECH PRODAJA

KAKO SE PRODAJU FINANSIJSKE USLUGE U DIGITALNOJ ERI?

Bankarstvo i finansije bez šaltera – kako prodavati poverenje i sigurnost kroz ekran.



2. SALES KONGRES 2025.



Željko Petrović

Direktor Divizije za poslovanje sa fizičkim licima i malim biznisom / Član Izvršnog Odbora BANCA INTESA BEOGRAD



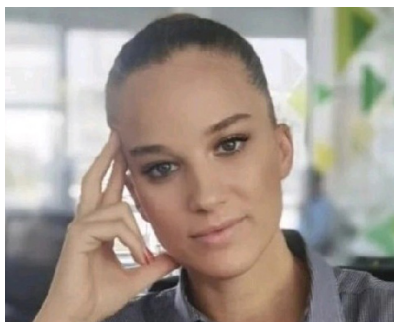
Sanja Lukić

Head of Factoring Department RAIFFEISEN BANKA



Rastko Nicić

član Izvršnog odbora zadužen za poslove sa stanovništvom UNICREDIT BANKA



Jovana Bošković

Head of Retail Sales and Business Network Management NLB KOMERCIJALNA BANKA



Zlatko Dubljanin

Izvršni direktor i suvlasnik EIM



Vanja Vuletić

Director of Retail and Digital Banking Division ADDIKO BANK



#3 STRATEGIC ACCOUNT MANAGEMENT

KAKO VODITI VELIKE "KITOVE"?

Vođenje ključnih kupaca – kako graditi partnerstva, čuvati maržu i rasti sa najvećima.



2. SALES
KONGRES
2025.



Aleksandar Prelić
Head of Key Accounts
COCA COLA HBC



Aleksandar Antić
National Key Account Manager
HEINEKEN



Miloš Jevtić
Generalni direktor
TDV AUTOMOTIVE



Marko Jovanović
Group KA Manager SRB, SLO & CRO
NECTAR



Njegoš Vidojević
Direktor prodaje i marketinga
SMURFIT WESTROCK-AVALA ADA



Goran Srezoski
Direktor prodaje
ZLATIBORAC



#4 AI & SALES

DA LI ĆE VEŠTAŠKA INTELIGENCIJA DA ZATVARA SLEDEĆI DIL?

Panel o ulozi AI u prodajnom procesu – gde pomaže,
gde zamenjuje, a gde još uvek ne može bez čoveka.



Radoš Vorkapić
Principal Solution Architect
ORACLE

ORACLE



Igor Stanković
Head of sales
LEAD DELTA

 **LeadDelta**



Bosiljka Sekulić
Direktor
COMBIS-IT USLUGE

COMBIS
Uvratimo zajedno!
IT Group



Miljan Radanović
Managing director
POSITIVE

POSITIVE
POKREĆEMO POZITIVNE PROMENE



2. SALES
KONGRES
2025.



#5 CEO NIGHTMARE

ŠTA KAD TI PRODAJNI TIM KAŽE DA CILJEVI NISU REALNI?

Iskren razgovor o trenucima kada se CEO i prodajni tim ne slažu oko ciljeva. Kako se upravlja očekivanjima, konfliktima i pritiskom na rezultat.



2. SALES
KONGRES
2025.



Branka Pudrlja Durbaba
Senior Enterprise Director /
Glavni direktor za poslovne korisnike
A1



Miloš Pantović
Direktor prodaje
BAMBI



Aco Tomašević
Generalni direktor
NEOPLANTA



Katarina Subotić
Izvršni direktor za prodaju
TELEKOM SRBIJA
Telekom Srbija



Nebojša Popović
Country Manager of Serbia
and Montenegro
UNILEVER



Miloš Radulović
Head of Pharmaceuticals
ALKALOID



#6 INOVACIJE NA MESTU PRODAJE

MARKETING OSMIŠLJAVA, PRODAJA SPROVODI

Panel o saradnji, nesporazumima i usklađivanju.



2. SALES
KONGRES
2025.



Nataša Šarčević
Marketing & Innovation Director
Strategic Business Unit Snacks
ATLANTIC GRUPA, ŠTARK



Kosta Greci
Marketing servis director
PLAYMAKERS MARKETING SERVIS



Aleksandar Petković
Head of Commercial Growth
WMG PRODUCT & SERVICES
(WIRELESS MEDIA GROUP)



DIGITAL
TRANSFORMATION



Katarina Kljajic
Business Development Director
CARLSBERG SERBIA GROUP



Jovan Bugarčić
Direktor marketinga
IMLEK



#7 PRODAJA KAO PROFESIJA

TRANSFORMACIJA IZ SALES REP U VALUE-BASED EKSPERTA

Prodavac kao konsultant – kako izgleda
nova generacija prodajnih profesionalaca?



Miloš Milošević
Direktor prodaje AUDI
AUTOKOMERC



Goran Đokić
Sales Manager Western Balkan
LOREAL
L'ORÉAL



Ljiljana Ljubisavljević
Head of Sales Serbia, Croatia and Slovenia
MARBO PEPSICO



Robert Jenovai
Business Development Director
NELT GROUP

NeltGroup



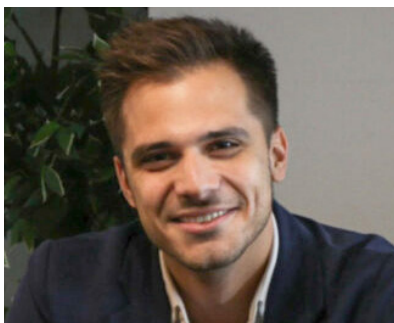
2. SALES
KONGRES
2025.



#8 AI ALATI

KAKO KORISTITI AI ALATE ZA PRIPREMU I VOĐENJE PRODAJNOG RAZGOVORA

Praktična tema o konkretnoj upotrebi AI u svakodnevnom radu prodavaca – od analize podataka do predloga poruka.



Luka Radovanović
Osnivač i vlasnik
B2BEE



Pavle Šćepanović
Konsultant
MENADŽMENT CENTAR BEOGRAD



Slobodan Stamenković
Direktor
CHECKPOINT.RS



Miljan Radanović
Managing director
POSITIVE



2. SALES
KONGRES
2025.



#9 MOĆ PREGOVARANJA

MALE TAJNE VRHUNSKIH MAJSTORA PREGOVARANJA.

Panel o pregovaračkim taktikama, pripremi, emocionalnoj inteligenciji i situacijama koje prave razliku između prosečnog i izuzetnog pregovarača.



2. SALES
KONGRES
2025.



Miloš Andan
Commercial Affairs Director
AL DAHRA




Stefan Petrović
Sales ekspert sa 20 godina iskustva



Nenad Rastovac
Direktor prodaje za tradicionalnu
trgovinu i ugostiteljstvo
FRIKOM



Nenad Lučić
Direktor prodaje
MEDIGROUP



#10 RETAIL PRODAJA 2.0

KAKO IZGLEDA SAVREMENI PUT KUPCA?

Put kupca od fizičke prodavnice do aplikacije – kako se menja iskustvo i šta očekuju novi potrošači.



2. SALES
KONGRES
2025.



Dejan Aleksov
Retail Director
BENU APOTEKE



Dimitrije Stojanović
Generalni direktor
GOMEX



Miloš Nešić
Head of Sales
LIDL



Marc Ernest Garofani
Generalni direktor
SUPERVERO



Igor Đukić
Head of Retail Sales
RAIFFEISEN BANK



Darko Apostolović
COO
DR MAX



#11 NEVIDLJIVI HEROJI PRODAJE

KAKO LOGISTIKA PRAVI RAZLIKU IZMEĐU USPEHA I OTKAZA

Logistika i supply chain kao ključ prodajne realizacije –
iskustva iz retaila, farmacije i fashion industrije.



2. SALES
KONGRES
2025.



Marko Mastikosa
Group Chief Operating Officer (COO)
FASHION COMPANY



Goran Bačić
Sales Manager
GEBRUDER WEISS



Marko Divljan
Izvršni direktor prodaje
Chief Sales Officer
TRANSFERA



Dejan Petrović
Izvršni direktor
ADAM ŠPED



#12 CRM 4.0

DA LI VAŠ CRM PRODAJE ILI SMARA VAŠE PRODAVCE?

Panel o efikasnosti CRM sistema – korisnost, automatizacija, overload i šta zapravo pomaže prodajnom rezultatu.



2. SALES
KONGRES
2025.



Milan Radulović
CTO
KAMELEON SOLUTIONS



Milana Jović
Head of Marketing
LEADDELTA



Ivan Košutić
Generalni direktor
SALES SNAP



#13 SUPERMOĆ

ŠTA ČINI JEDNOG DIREKTORA PRODAJE IZUZETNIM?

Panel o osobinama, veštinama i mindsetu koji izdvajaju vrhunskog direktora prodaje – liderstvo, strategija, rezultati.



2. SALES
KONGRES
2025.



Dejan Mikić
Direktor prodaje
DOKA



Nataša Vukšić
Commercial Director
EKO SERBIA



Mladen Miljić
Hisense Commercial Display Sales
Director South-Eastern Europe
HISENSE



Jelena Tomić
Direktor Prodaje i marketinga
HOTEL CROWNE PLAZA



Dragan Buača
Sales Director End Users
& Field Services Sales
SCHNEIDER ELECTRIC



Marko Đerić
Sales Director MT
NOMAD FOODS
Nomad Foods



#14 PRODAJA LUKSUZA

KAKO SE PRODAJU SNOVI I EMOCIJE?

Luksuzna prodaja traži suptilnost, osećaj za detalj i emociju – kako izgleda taj proces u praksi.



2. SALES
KONGRES
2025.



Ivana Laković
Direktor
LUXURY INTEGRATED

ESTD 2010
LUXURY
INTEGRATED
BGO — NYC



Dina Vukičević
Direktor prodaje
ST REGIS

 **ST REGIS**



Jelena Ratković
National Sales Manager for Serbia
THE CHEDI HOTEL LUSTICA BAY

THE CHEDI
HOTEL & RESIDENCES
LUSTICA BAY, MONTENEGRO



#15 LEARNING & SALES

KAKO IZGLEDA RAZVOJ PRODAJNOG TIMA KADA NIJE DOSADAN?

Kako učiniti treninge prodaje angažujućim,
korisnim i primenljivim – bez prezentacija koje uspavljaju.



Dejan Boljanović
Head of Sales SBU Beverages Serbia
and Macedonia
ATLANTIC GRUPA



Zoran Zagorac
Direktor prodaje i marketinga
CITY EXPRESS



Dušan Gavrilović
Direktor razvoja
MILK HOUSE



Žarko Savić
Group Head of Sales Development
NELT GROUP



2. SALES
KONGRES
2025.



#16 PRODAJA 2.0

KAKO GLOVO, WOLT I ANANAS POSTAJU NOVI PRODAJNI KANALI

Digitalne platforme kao novi front u prodaji – kako ih iskoristiti,
kako ih meriti i da li su pretnja ili prilika za klasične prodajne modele.



Stefan Alčaković
Head of Growth, Brand Performance
and Communication
ANANAS E-COMMERCE

ananas



Tijana Bikić
Head of Commercial
GLOVO

Glovo



Ognjen Ljumović
Head of Sales
WOLT

Wolt



Darko Dujić
Direktor
EPONUDA

eponuda



#17 MULTINACIONALNE KOMPANIJE

MULTI-TRŽIŠTA, MULTI-POTROŠAČI, MULTI-ZAPOSLjeni, MULTI-PROIZVODI, MULTI-KULTURA... A JEDAN DIREKTOR. KAKO SE IZBORITI SA 10+ RAZLIČITIH KULTURA ISTOVREMENO?

Panel okuplja direktore koji vode timove u složenim međunarodnim okruženjima, gde se svakodnevno balansira između različitih tržišta, navika potrošača, organizacionih struktura i lokalnih kultura. Panel će biti pun primera iz prakse – bez teorije



Dušan Miličević
Generalni direktor
COMTRADE SYSTEM INTEGRATION



Igor Pravica
General Manager,
IBM Central Eastern Territories
IBM



Tatjana Stepanović
AI Business Solutions Sales Director,
Western Europe
MICROSOFT



MENADŽMENT
CENTAR
BEOGRAD



2. SALES
KONGRES
2025.



#18 ADRENALINSKA PRODAJA

BRZO. SNAŽNO. JAKO. PRODAJA BEZ KOMPROMISA.

Prodaja pod pritiskom, u realnom vremenu,
kada se ciljevi ne pomeraju i nema prostora za čekanje.



Edin Mehić
Serijski preduzetnik
BLOOMTEQ
bloomteq®



Vladimir Đukanović
pisac



Srđan Tomašević
Sales ekspert sa 20 godina iskustva



2. SALES
KONGRES
2025.



#19 OMNICHANNEL ILI CHAOSCHANNEL?

KAKO USKLADITI PRODAJU KROZ DESETINE KANALA

Prodaja kroz više kanala donosi prilike, ali i haos ako timovi, cene i ciljevi nisu usklađeni. Na ovom panelu razgovaramo kako organizacije balansiraju između e-commerce-a, terena, KA, TT, izvoznih tržišta i distributera – bez međusobnog kanibalizma.



2. SALES
KONGRES
2025.



Bojan Švonja
Commercial Director
BEKAMENT



Jasmina Šarić
Direktorka sektora poslova sa malim i
srednjim pravnim licima
ERSTE BANKA NOVI SAD



Vladimir Milosavljević
Head Of External Sales Department
GENERALI OSIGURANJE SRBIJA



Dobrivoje Đorđević
Head of sales TT & modern trade
Balkan countries
HENKEL



Bojan Vračević
Predsednik Izvršnog odbora
OTP LEASING SRBIJA



#20 IT PRODAJA

KAKO SE ZATVARAJU MILIONI BEZ FIZIČKOG PROIZVODA I BEZ FIZIČKOG KONTAKTA?

Prodaja softvera i IT usluga zahteva novu vrstu veštine –
poverenje bez dodira, vrednost bez vidljivosti.



Momir Đekić
Head of Business Solutions
HTEC GROUP



Nenad Nikolić
Co-Founder & Co-CEO / CTO
HOLYCODE



Risto Marevski
Osnivač i Generalni direktor
AXAPTA MASTERS



Nenad Rikić
Osnivač
ALTA SOLUTIONS/REDWOOD DIGITAL



2. SALES
KONGRES
2025.



#21 NEXT LEVEL

KAKO RAZVIJATI DIREKTORA PRODAJE DA RAZMIŠLJA KAO CEO?

Diskusija o razvoju prodajnog lidera koji razume biznis šire od targeta – fokus na strategiju, ljude, profitabilnost.



Milan Radoš
Generalni direktor
CARNEX



Saša Urošević
General manager Bosnia
HEMOFARM



Lazar Radulović
Generalni direktor
M&L



Mirjana Mihajlović Čujić
Generalni direktor
PIONIR



2. SALES
KONGRES
2025.



#22 RIZICI I PRODAJA

KAKO DA PRODAVCI UPRAVLJAJU RIZICIMA U NEPREDVIDLJIVIM VREMENIMA?

VUCA više nije teorija – kako se prodaja snalazi kad tržišta izmiču kontroli?



2. SALES
KONGRES
2025.



Nemanja Petrović
Senior Vice President,
Co-CEO MarshMclennan Srbija
MARSHMCLENNAN



Zoran Blagojević
Predsednik izvršnog odbora
WIENER STÄDTISCHE
OSIGURANJE ADO



Nataša Marjanović, CFA
Ekspert za finansije i osiguranje



Aleksandar Stefanović
General manager
ATRADIUS COLLECTIONS



Milo Marković
Član Izvršnog odbora
DUNAV OSIGURANJE



#23 IGRA BROJEVA

KAKO DIZAJNIRATI PRODAJNI BONUS KOJI ZAISTA POKREĆE LJUDE?

Kako dizajnirati incentive sistem koji zaista pokreće prodaju,
motiviše pojedince i podstiče održiv rast.
Fokus na KPI, ponašanja i pravednost.



Nikola Ćurković
Commercial director -
Consumer Products Division
L'ORÉAL
L'ORÉAL



Mladen Samardžija
Commercial Director
WIENERBERGER
 **wienerberger**



Mirsad Bektašević
Sales Director Nelt BiH
NELT GRUPA
NeltGroup



Milan Dukić
Regionalni menadžer prodaje
NESTLÉ ADRIATIC S



2. SALES
KONGRES
2025.



#24 DIGITALNI KUPAC

KAKO MERITI I OPTIMIZOVATI DIGITALNI SALES FUNNEL

Fokus na merenje ponašanja digitalnog kupca
i optimizaciju svakog koraka do konverzije.



Risto Marevski
Osnivač i Generalni direktor
AXAPTA MASTERS



Nenad Rikić
Osnivač
ALTA SOLUTIONS/REDWOOD DIGITAL



Igor Grmuša
Direktor marketinga
PLANETA SPORT



2. SALES
KONGRES
2025.



Registracija

449 EUR

Poseban popust za više prijava

3+1 gratis: za 3 prijave imate 1 dodatnog učesnika gratis
5+2 gratis: za 5 prijava imate 2 dodatna učesnika gratis
7+3 gratis: za 7 prijava imate 3 dodatna učesnika gratis

Porez

PDV je 20%

Mesto i lokacija

13. 10. 2024. Beograd, Hotel Crowne Plaza

Prijave

Menadžment Centar Beograd
+381 11 3047 126
+381 63 8500 991 (Mobilni, Viber, WhatsApp)
www.mcb.rs
office@mcb.rs

Naš brend

Menadžment Centar Beograd organizuje najbolje kongrese u Srbiji.

Praktično

Svi panelisti dolaze iz prakse. Oni donose najbolja znanja iz svojih kompanija.

Top level

Panelisti dolaze iz najboljih kompanija u Srbiji. Oni se nalaze na direktorskim pozicijama u svojim kompanijama.

Aktuelno

Teme koje obrađujemo su uvek aktuelne. Mi gledamo sadašnjost, ali istovremeno i budućnost profesije prodaje.

Zabavno

Mi smo profesionalci i zbog toga smo najveća kompanija za obuke u Srbiji. Sa druge strane, mi volimo i da napravimo dobru zabavu na kongresima. Naše kongrese svi obožavaju



Organizator

MENADŽMENT
CENTAR
BEOGRAD



Menadžment Centar Beograd
Beograd, Ustanička 189
+381 11 3047 126
+381 63 8500 991
office@mcb.rs; www.mcb.rs

Sponzori

Zvanična voda 	Zvanično osveženje 	Zvanična kafa 	Zvanična vinoteka 	Zvanična rakija 	Pokrovitelji 		
--	---	--	--	---	---	---	---

Zvanična hrana 	Zvanični kolači 	Zvanični slatkiši 		Zvaničan sladoled 				
---	--	--	---	---	---	---	---	---

Partneri