

# Vedran Bajer



Gotovo dva desetljeća sveobuhvatnog i opsežnog globalnog iskustva, obuhvaćajući sve poslovne funkcije s odgovornošću za dobit i gubitak. Iskustvo u proširenju start-upova i stabilnih poduzeća s naglaskom na rast proizvoda, usluga i prihoda. Za detaljniji životopis posjetite <https://www.linkedin.com/in/vedranbajer/>

✉ vedran.bajer@gmail.com

📍 Zagreb, Croatia

🌐 [linkedin.com/in/vedranbajer](https://www.linkedin.com/in/vedranbajer/)

## ODABRANO RADNO ISKUSTVO

### Country Manager Microsoft Hrvatska

10/2022 - danas

Hrvatska

Postignuća/zadaci

- Odgovornost za cjelokupno poslovanje Microsoft Hrvatska, poticanje strateškog rasta i nadzor nad svakodnevnim operacijama, provedbu poslovnih strategija i ciljeva u skladu s matičnom tvrtkom, osiguravajući usklađenost politika, financijskih ciljeva i korporativne kulture;

### Globalni razvoj poslovanja

#### Google

06/2011 - 02/2022

Globalno

Više raznih uloga u Europi, na Bliskom Istoku i u Africi (EMEA) te u azijsko-pacifičkoj regiji (APAC)

Značajna postignuća/zadaci:

- Zaposlen u tri različita Googleova ureda (Hrvatska, Singapur i Švicarska) u regijama APAC i EMEA, radeći u multikulturalnim i multinacionalnim okruženjima. Pregovarao o poslovima (samostalno i u timu) u različitim proizvodnim sektorima i industrijama na šest kontinenata;
- Pokrenuo više timova diljem EMEA/APAC regija te, kroz složenu kombinaciju razvoja proizvoda/poslovanja i upravljanja dionicima, osigurao dugoročan uspjeh;

### Chief Operating Officer

#### VIDI Izdavačka Grupa/Zagreb, Hrvatska

01/2011 - 05/2011

Hrvatska

Značajna postignuća/zadaci:

- Služio kao izvršni direktor u izdavačkoj kući VIDI, jednoj od najvećih IT izdavačkih kuća u regiji; odgovoran za operativnu izvrsnost i nove izvore prihoda;

### Konzultant

#### Business.hr

06/2010 - 12/2010

Hrvatska

Značajna postignuća/zadaci:

- Služio kao nezavisni savjetnik za razvoj poslovanja, usredotočujući se na nove izvore prihoda;

### Direktor/Član uprave

#### Tau on-line (MojPosao)

10/2005 - 04/2010

Hrvatska

Različite uloge u prodaji/marketingu/razvoju poslovanja koje završavaju s funkcijom glavnog direktora i člana upravnog odbora

Značajna postignuća/zadaci:

- Odgovornost za dobit i gubitak, pokretanje poslovanja i razvoj različitih jedinica unutar tvrtke, nove poslovni modele, regionalnu suradnja i koordinacija, uključujući dvije akvizicije;
- Razvoj proizvoda/usluga u 5 glavnih segmenata - nekretnine, poslovi, automobili, opća tržišta, te web stranice za društveno umrežavanje;

## VJEŠTINE

Kritičko razmišljanje

Kreativna inovacija

Rješavanje problema

Vodstvo

Kulturna spretnost

Adaptabilnost

Emocionalna inteligencija

Suradnja

Prosudivanje i donošenje odluka

Pregovori

Utjecanje

Međunarodni menadžment

Upravljanje ljudima

Ustrajnost

## ZNAČAJNA OBRAZOVANJA

### MBA

Duke University, the Fuqua School of Business, Durham, NC, USA

09/2013 - 09/2014

Google Business Academy, eMBA

- vrhunski invitation-only eMBA tip edukacije

### Magistarsko obrazovanje

Sveučilište u Zagrebu/Hrvatska

10/1998 - 12/2002

Grafički fakultet

- Mag. Ing, Grafička komunikacija

## INTERESI

Skijanje (licencirani ISIA instruktor skijanja)

Putovanja (posjetio preko 60 zemalja)

Entuzijast zrakoplovstva i pilot u obuci

Kyokushin Karate

Coaching/Mentorstvo

Strani jezici