

Податоци за контакт

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/nikomberberu>

Име: Нико Берберу

Адреса: Ул. Ленинова 60/2-12, Скопје Р.С.Македонија

e-mail: niko.berberu@iarm.gov.mk

Моб.тел: + 389 75 28 17 88



Деловна цел:

Да бидам силна додадена вредност во организација, благодарејќи на повеќедецениско искуство во областа на раководење со тимови и управување со промени во различни индустрии како и практична примена на меѓународното искуство во областа на грижа на клиенти во корелација со стекнатите искуства во акредитирани процеси, методологии, стандарди, инженеринг, менторирање, аналитички, организациски и комуникациски вештини.

Кариерно искуство:

Q1 2025 – present : Директор на Институт за акредитација на Република С. Македонија

Q2 2021 – Q4 2023 : Албо МКД доо Скопје - Претставништво во Македонија на Албо Србија (www.albo.biz) – Регионален лидер во Опрема за Лична Заштита со повеќе од 350 вработени во Србија, БиХ, Црна Гора и Македонија

Позиција: Управител и Менаџер за развој

Клучни постигнувања:

- Поставување и развој на ново претставништво на македонскиот пазар во индустријата на Безбедност и Заштита при Работа. Лансирањето на претставништвото во непредвидливи околности на македонскиот пазар под крајно оштри конкурентски услови. Активно учество во анализата на пазарот и имплементирање на акредитирани процеси, методи и стандарди за брз и стабилен развој на компанијата. Развој на јасен стратешки концепт и иновативни деловни активности со цел да се намалат факторите на ризик и да се промовираат вредностите на компанијата како регионален лидер во областа на Опрема за Лична Заштита. **Резултат:** Промовирање на името на компанијата во Македонија, обезбедување на пазарен удел и профит со планиран промет од околу 1 милион евра во денарска противвредност.
- Зајакнување на тимот на вработените со цел на подобрување на ефективностата и ефикасноста на компанијата. **Резултат:** Посветен и лојален професионален тим на вработени кои континуирано ги надминуваат проектираните резултати.
- Менторирање и унапредување на тимскиот дух во организацијата со цел вработените да постигнат извонредни резултати во грижата на клиентите со користење на техничко познавање и обезбедување на сигурност на клиентите. **Резултат:** За релативно краток

временски период овозможен е респект од страна вработените и инвеститорите на компанијата.

Q4 2019 – Q4 2021 Елнор ДООЕЛ Македонија

Индустија: Снабдување со ел. енергија на либерален пазар

Позиција: Менаџер за релации со клиенти

Клучни постигнувања:

- Развивање на јасен концепт за испорака на компетитивни услуги. Подобрување на ефективността и продуктивноста на клиентите за времетраење на годишните договори за снабдување со ел. енергија. **Резултат:** Подобрување на рејтингот на компанијата, забележително учеството на пазарот како и остварување на профит.
- Обезбедување на високо ниво на услуги и грижа за клиентите од областа на Енергетската Ефикасност преку високи технички познавања во функција на обезбедување доверба кај клиентите. **Резултат:** Надминување на резултатите од снабдувањето на слободен пазар пропратено со подобрување на профитот помогнато со придобивките од употребата на акредитираните стандарди и стекнатите искуства во областа на Енергетската Ефикасност.

Q4 2017 – Q4 2019

Витаминка – Раководител на оддел маркетинг

Прехрамбена индустрија Витаминка АД Прилеп – Една од најголемите и водечка компанија од прехрамбената индустрија со околу 800 вработени, повеќе од 400 продукти во производната палета и околу 50% извоз во земјите на Европа, Азија, Америка, Африка и Австралија

Клучни постигнувања:

- Развој, имплементација и реализација на стратешки пазарен концепт на маркетинг со поставување на ефикасен буџет за обезбедување на конкурентност и профит на домашниот и меѓународните пазари од прехрамбената индустрија.
- Интензивно управување и развој на висок степен на доверба со вработените и надворешните клиенти (потрошувачите) во голем број на предизвици за време на креирањето на корпоративната култура за грижа на клиентите.
- Подобрување на профитот на компанијата преку имплементирање на неопходните активности од аспект на квалитет на продуктите и прилагодлив дизајн на амбалажата со цел да се задоволат потребите и очекувањата на членовите на дистрибутивната мрежа. **Резултат:** Здобиеено високо ниво на респект и доверба за релативно кратко време од страна на дистрибутивната мрежа, колегите и врвното раководство.

D ideamedia – Менаџер за интернационална продажба

Q3 2016 – Q2 2017

D Ideamedia – Медиумска агенција со седиште во Дубаи, Обединети Арапски Емирати специјализирана за рекламирање на паметна платформа на структури оплеменети со обновливи извори на енергија

Клучни постигнувања:

- Развој и имплементација на јасен стратешки концепт со организациски промени и иновативен бизнис план за намалување на ризиците во работењето и обезбедување на долгорочна профитабилноста на компанијата.
- Извршување на практики и техники на интензивно проактивно раководење во време на предизвици во администрацијата, логистиката, управувањето со луѓе и промени.
- Имплементација на потребните активности да се обезбедат услови за квалитетно производство и испорака на структурите од производствената програма со цел преку Риск Менаџмент да се обезбедат оптимални трошоци за време на производството и гаранцискиот период.

- Заштеда на значајни финансиски средства со имплементирање на програмата за безбедност и здравје при работа во согласност на барањата и акредитираните процеси и стандарди на национално ниво.

Q1 2011 - Q3 2016**ЕВН Македонија - Управител на Снабдување**

ЕВН Македонија –дистрибуција, снабдување и производство на ел. енергија во Република Македонија.

Клучни постигнувања:

- Испорака на јасен стратешки концепт во склоп на кадровските и организациски промени за постигнување на врвни резултати во испораката на вредност до потрошувачите преку акредитираните процеси и стандарди на Енергетската Ефикасност. Подобрување на ефикасноста на вработените преку менторирање на персоналот како и методи и техники на зацврстување на организацијата. **Резултат:** Развој на посветен и истакнат професионален кадар кој ги надминуваше поставените цели, водечко учеството на македонскиот пазар пропратено со зголемување на профитот на организацијата.
- Мотивирање и менторирање на вработените за постигање ниво на високи професионални резултати, услуги на клиентите во областа на акредитираните процеси и стандарди на Енергетската Ефикасност, постигнување на високо ниво на лојалност на клиентите преку зацврстување на тимска работа и лојалност кон раководството на организацијата за обезбедување на профитабилност. **Резултат:** Во краток временски период здобиено високо ниво на обостран респект од страна на соработниците и раководството на корпорацијата што резултираше со брзи профитните резултати.

Q4 2009 – Q1 2011**ФАМ Македонија / Петролмак - Извршен директор**

ФАМ Македонија – Регионален производител, дистрибутер и снабдувач за Макпетрол АД за моторни и индустриски масла со годишен обрт од преку 1 милион литри од палетата на продуктите.

Клучни постигнувања:

- Развој на јасен стратешки концепт со организациски промени и иновативен бизнис план со цел на редуцирање на ризик и испорака на врвни услуги како метод за зголемување на профитот на организацијата.
- Обемна организациска инволвираност во разновидни ситуации и предизвици во административниот сектор, човечки потенцијал и логистика со цел на стандардизирање на процесите и подобрување на профитабилноста на организацијата.
- Планирање и имплементирање на продукција, оперативност и контрола на квалитет поврзани со ресурси на ланецот на снабдување, складирање и дистрибуција што допринесува до заштеди на време и ресурси и го подобрува профитот на компанијата.
- Имплементација на потребни активности од областа на акредитираните стандарди со цел обезбедување на квалитет во производните и дистрибутивните процеси како важен дел од обезбедувањето на задоволството во работата на клиентите што допринесува со зголемување на профитот на компанијата.
- Имплементација и мониторирање на условите за безбедност и здравје при работа како и заштита на околината со намера да се запазат продуктивни процеси како дел од зголемувањето на профитабилноста на компанијата. **Резултат:** Учеството на пазарот на продуктите на компанијата заедно со зголемување на профитот порасна за 40-тина %.

Q2 2005 – Q3 2009**ALTO GROUP - Раководител на корпоративна продажба**

Alto Group (www.alto.com.au) е еден од брзорастечките корпорации на австралискиот малопродажен пазар со моментален промет од преку \$370 000 000, со преку 400 вработени кои прават годишна продажба од преку 7000 возила и сервисирање од околу 40000 возила на годишно ниво.

Клучни достигнувања:

- Анализа и правилна квалификација на типот на клиентите од премиум сегментот во автомобилската индустрија (BMW, Mini, Volvo, Land Rover, Jaguar) со прилагодување кон стилот на нивното однесување. **Резултат:** Екстремно високо ниво на позитивен индекс на искажано задоволство на клиентите (CSI) и висок процент на конверзија во продажните резултати со импозантен степен на лојалност и доверба за препораки што резултира со повторувачки бизнис и зголемување на профитот на компанијата.
- Градење и одржување на ефективни бизнис релации со клиентите од престижниот сегмент во автомобилската индустрија преку користење на поседување на високо техничко ниво и презентирање на софистицираните системи, типични за продуктите од премиум сегментот. Обезбедување на извонредно ниво на релации и услуги со клиентите за време на продажните и сервисните процеси со цел да се достигне високо ниво на задоволство на клиентите. **Резултат:** Освојување на престижната награда и титула на национално ниво на Австралија “National No. 1 / Top Achiever” за 2006 година за Volvo што резултираше со надфрлање на зацртаните проекции како и надфрлање на планираните профити. Во 2006 година Volvocars Australia постигна рекордни резултати на национално ниво со зголемување од 37% во споредба со предходната 2005 година.

Q2 2003 – Q2 2005**SYDNEY MITSUBISHI – Заменик на Раководителот на продажба**

Водечкиот фабрички салон за продажба и сервис во Сиднеј на Mitsubishi Motors Australia Ltd

Клучни достигнувања:

- Висок придонес во зголемувањето на вредноста на марката преку демонстрација на предностите и придобивките на продуктите за време на престижниот саем на автомобили – “Sydney Motor Show”. **Резултат:** Генерирани огромен број на контакт податоци на потенцијални клиенти на долгорочен план и освојување на престижната награда на национално ниво на Австралија за врвни перформанси - “Star Performer at 2003 Sydney Motor Show”.
- Автономно, ефективно и ефикасно дејствување во рамките на организацијата преку одржување на извонредни меѓучовечки релации како со внатрешните така и со надворешните клиенти. Проектирање и остварување на високопродуктивни и профитабилни годишни бизнис планови. **Резултат:** Надминување на просечните месечни, квартални и годишни проекции за продажба и освојување на престижната национална титула – член на “Mitsubishi Sales Guild 2004”, за извонредни резултати и профитни перформанси

Q1 2002 – Q2 2003**МакАутоСтар – Раководител на развој за Мицубиши Моторс**

MakAutoStar е сопственост на една од најголемите меѓународни транспортни корпорации – “Willi Betz” (www.willibetz.com) и е Генерален увозник во Македонија на Daimler-Chrysler & Mitsubishi Motors.

Клучни достигнувања:

- Поставување и развој на Мицубиши Моторс на македонскиот автомобилски пазар. Анализа на пазарните услови и организирање на претставувањето на палетата на производи и сервисните услуги за македонскиот пазар преку комплексна маркетинг кампања со цел постигање ефект на палетата на производите на Мицубиши Моторс како извонредно вреден и доверлив продукт на македонскиот автомобилски пазар. **Резултат:** **Автомобилската марка Mitsubishi Motors успешно се промовира на македонскиот пазар и за краток временски период импресивно го зголемува пазарниот удел на МакАутоСтар со зголемување на вкупниот годишен профит на организацијата.**
- Развој на јасен стратешки концепт за пенетрација на македонскиот автомобилски пазар со редуцирање на ризиците кои ги носи силната конкуренција и непредвидливиот автомобилски пазар во Македонија. Воведување и имплементација на стандардизираните процеси за сообразност со националните безбедносни прописи – Хомологација. **Резултат:** **За релативно краток период постигнато е надминување на проектираните резултати и очекувања од страна на канцеларијата во Европа на производителот од Јапонија и осигурани се долгорочни деловни релации.**

Q4 2000 – Q1 2002**Авто Куќа – Раководител на продажба и маркетинг**

Авто Куќа е национален овластен увозник со германски капитал на Opel (General Motors) ; Dunlop ; Borbet за Македонија.

Клучни достигнувања:

- Креирање на ефикасен маркетинг план за промоција на нов модел од страна на General Motors / OPEL. Сортирање на целисходна база на податоци на клиентелата на ниво на Македонија и нивно следење со цел да се постигне високо ниво на задоволството во работата со организацијата. Планирање и организирање на специјални обуки и техники на продажниот и сервисниот кадар на организацијата за ефикасно комуницирање со клиентите. **Резултат:** **Во рок од 12 месеци организацијата се промовира во пазарен лидер со вкупен пазарен удел од 70% за ОПЕЛ во Македонија. Посебно значаен резултат е постигнат на поле на задоволството и довербата за корисниците на производите на организацијата на македонскиот пазар. Резултатот беше зголемување на профитот на годишно ниво на организацијата, а со самото тоа и задоволството и лојалноста на сите внатрешни структури.**
- Припрема, организирање и спроведување на целокупната документација и процес на сообразност со македонските безбедносни прописи за нови и половни возила – Хомологација. **Резултат:** **Успешност и навременост во работата со акредитираните стандардни процеси во Хомологацијата придонесуваше заштеда на време, енергија и средства што придонесуваше на зголемено задоволство во сите сфери на работата на организацијата.**

Q4 1997 – Q4 2000

Автомобиле СК – Раководител на Продажба и Маркетинг

Автомобиле СК е Генерален увозник на возилата од програмата на Alfa Romeo, Fiat, Lancia за Македонија.

Клучни постигнувања:

- Целисходна анализа на пазарните услови за долгорочен бизнис план за развој и предвидување на квалитетни услуги преку развој на национална мрежа на дистрибутери и сервисна мрежа. Ангажирање и вработување на квалитетен раководен кадар за организирање на ефикасна и лојална дилерска мрежа на ниво на Македонија. Креирање на интензивна маркетинг кампања за освојување на голем пазарен удел на македонскиот автомобилски пазар. **Резултат:** За кратко време креирана е извонредна продажна и сервисна мрежа со енормно подигање на пазарниот удел преку постигање на позицијата Пазарен Лидер. Задоволството на клиентите и профитот на организацијата постигнува високи вредности за релативно краток временски период.
- Истражување, идентификација и групирање на националната територија во региони со изедначени социјално-географски карактеристики за полесно организирање на работата на теренот. Ангажирање на веќе етаблирани сервисни фирми во регионите на државата како и ангажирање на искусен кадар за брзо и ефикасно реализирање на проектот за освојување на лидерската позиција на македонскиот автомобилски пазар. Воспоставување на корпоративна култура и идентитет како клучна карактеристика за освојување на лојалноста на купувачите на автомобили од македонскиот пазар. **Резултат:** За само една година постоење организацијата го постигна зацртаниот план да се освои лидерската позиција на автомобилскиот пазар во Македонија што резултираше со зголемување на профитот на организацијата.

Q4 1995 – Q4 1997

АСИБА МГ – Раководител на продажба

АСИБА МГ – Првиот генерален импортер во автомобилскиот бизнис на Македонија.

Клучни постигнувања:

- Спроведување на национална програма за едукација на продажниот и сервисниот кадар на импортерот на техники и стратегии за продуктивна и ефикасна комуникација со потрошувачите и зголемување на нивото на задоволството од услугите кај клиентите. **Резултат:** Автомобилската марка АУДИ постанува лидер во премиум сегментот за македонските купувачи, пред се за припадниците на македонската Влада и македонската дипломатска администрација во земјите на Европа со што се иницираше и 10% зголемување на годишниот профит на организацијата.
- Комплетно раководење и имплементирање на акредитираните процеси и стандарди на германскиот производител на автомобили – Фолксваген Групација во Хомологацијата на новите возила како и стандардизирани процеси за обештетувањето на транспортните и гаранциските трошоци. **Резултат:** Успешна реализација на целокупната документација и реализација на процедурите и стандардите што придонесуваше со навремено располагање со финасиските средства кои беа ангажирани во овие активности.

Q1 1992 – Q4 1995

СЛОБОДА ОХРИД – Проект дизајнер во алатница

Слобода Охрид – Голем регионален производител на алати и производи за широка потрошувачка со преку 1000 вработени во сите одделенија на организацијата.

Клучни постигнувања:

- Истражување и развој на потребите и очекувањата на пазарот во областа на широката потрошувачка за регионот и европскиот пазар. **Резултат:** Преку резултатите од истражувањата и целисходно презентирање на решенија дизајнирани се нови производи кои одговараат на потребите на пазарот со што се иницира зголемување на производната програма, зголемување на пазарниот удел и секако зголемување на профитот на организацијата.
- Преку анализирањето на пазарните потреби и очекувања имплементирани се финални ведни процеси за производство на бојлери како нов производ во палетата на производи на организацијата. **Резултат:** Демонстрирани се високи развојни можности на организацијата за брзо прифаќање и реализирање на нови продукти заедно со решавање на сложени барања и поставување на комплексни процеси и стандарди во организацијата.

КАРИЕРНИ ДОСТИГНУВАЊА:

* Магистер по технички науки од областа на индустриско инженерство и менаџмент на универзитетот Св. Кирил и Методиј на Машинскиот Факултет во Скопје, - https://www.ukim.edu.mk/en_index.php

* Лиценциран модератор на Адигес методологијата за управување со луѓе и промени

* Сертифициран професионален тренер – **iappd Certification Committee**

* Сертифициран експерт/раководител во индустријата на продажба – **iappd Certification Committee**

* Сертифициран интернационален експерт/менаџер во областа на набавки (CIPR/CIPM)
- **IPSCMI Certification Committee**

КОМПЈУТЕРСКИ ВЕШТИНИ (Напредно ниво):

- | | | |
|-------------------------|----------------------|---------|
| ▪ MS Office Suite & CRM | ▪ ERA Link & ERA Net | ▪ AS400 |
|-------------------------|----------------------|---------|

Течно зборување и пишување на јазици:

- Англиски (Австралијанско држав.)
- Влашки – Група на Латински Јазици
- Јазиците на поранешна СФРЈ

/ Пасивно познавање на јазици:

- Словенска група на јазици
- Латинска група на јазици

ИСКУСТВО ОД ОБЛАСТА НА СТАНДАРДИЗАЦИЈА , АКРЕДИТАЦИЈА И СО НИВ ПОВРЗАНИ АКТИВНОСТИ.

РАБОТА СО СЛЕДНИТЕ СТАНДАРДИ :

* **ISO 50001** – Energy Management Systems - Долгогодишното работење во Операторот на Дистрибутивниот Систем на Македонија – ЕВН Македонија која е членка на австриската групација ЕВН, практикувани се акредитирани процеси и стандарди од областа на Енергетската Ефикасност. Со самото тоа што ЕВН Македонија е интегрален дел на енергетскиот систем на нашата држава и е под контрола на регулаторното тело на Македонија – РКЕ, по автоматизам овој период на моето вработување се зема како искуство од областа на поврзани активности со акредитација.

* **ISO 31000:2014** – Risk Management - Долгогодишното работење во улога на Управител во фирма ќерка на Операторот на Дистрибутивниот Систем на Македонија – ЕВН Македонија која е членка на австриската групација ЕВН, практикувани се акредитирани процеси и стандарди од областа на Risk Management. Исто така во поголем број на меѓународни корпоративни организации во кои сум имал раководни позиции се практикуваа процеси од овој тип на стандарди.

* **ISO 14001:2014** – Environmental Protection Systems - Раководни позиции од областа на индустриите во автомобилската, прехранбената, енергетската и опремата за лична заштита, практикувани се акредитирани процеси од овој тип на стандарди.

* **ISO 9001:2015** – Консултантски услуги во проект: “Education, Sales, Services and Calibration of Instruments & Measuring Equipment” кој е поврзан со мојата генеричка инженерска едукација на Машинскиот Факултет Скопје од областа на Моторни Возила.

* Соработка со матичната едукативна установа – МФС во акредитираните процеси на Хомологирање на возилата како од програмата на нов увоз, така и од програмата на увоз на половни возила.

* Активности од областа на Безбедност и Здравје при Работа како област во која акредитираните процеси играат значајна улога во безбедноста на вработените.

* Магистерскиот труд со наслов : **“Предности, бенефиции и имплементација на SIX SIGMA – менаџмент, стратегија и иницијатива за подобрување на квалитетот, зголемување на продуктивноста, профитабилноста и конкурентноста во компаниите”** стекнат во 2011 година на Машинскиот Факултет во Скопје на Универзитетот Св. Кирил и Методиј, применуван во моите раководни практики, завзема место во областа на **TQM** (Total Quality Management), акредитирана стандардизација на процеси кои имаат повеќедецениска успешна имплементација на глобално ниво во голем број на интернационални успешни корпоративни организации.