

# PromoForum

konferencija o ljudskim potencijalima u turizmu



VEDRAN SORIĆ  
Sorbel Group

## Prodajni mindset

Vedran Sorić prodajni je konzultant s višegodišnjim iskustvom u prodajnom sektoru te vlasnik konzultantske tvrtke Sorbel Group. Završio je XV. gimnaziju (popularni MIOC) u Zagrebu te kaže kako je u duši matematičar. Diplomirao je na Prometnom fakultetu u Zagrebu s temom Planiranje i razvoj aerodroma i voli reći kako je neostvoreni pilot. Počeo je raditi već u srednjoj školi te se često "hvali" kako je i na fakultet dolazio službenim autom.

Menadžerskim pozicijama u nekoliko globalnih korporacija te poduzetničkim iskustvom iz tri firme izgradio je status dinamične osobe snažnog nastupa usmjerene na rezultate. Od početka rada u prodaji, a voli reći da je od toga barem 10 godina bilo nesvjesno, prošao je kroz većinu pozicija u prodajnom sektoru - od prodajnog predstavnika, KAM-a, regionalnog voditelja prodaje, voditelja poslovnog razvoja do direktora prodaje i na kraju izvršnog direktora i člana uprave.

2012. godine dobiva stipendiju i upisuje Cotrugli Business School te nakon 2 godine studija završava s titulom EMBA – Executive Master of Business Administration. Uspješno je završio i Mercury Sales Academy te postao NLP Practitioner.

Svoje bogato iskustvo prenosi polaznicima svojih predavanja koristeći se brojnim primjerima izazovnih situacija iz prakse. Još od fakulteta gaji posebnu strast prema predavanjima i motivacijskim govorima te je održao više od 1000 in-house predavanja u Hrvatskoj i inozemstvu.

Njegova je najveća strast automobilska industrija (iako vozi Alfu Romeo), a područja interesa su mu razvoj tržišta, razvoj timova, upravljanje vremenom, upravljanje prodajnim timovima te poslovno pripovijedanje kao alat za prijenos znanja. Od 2006. u privatnom se sektoru posvetio detektiranju i rješavanju poduzetničkih izazova kao što su poboljšanje produktivnosti, pojednostavljenje procesa i, naravno, povećanje prodaje.

Redovno se educira kako bi poboljšao vlastite vještine, naučio najnovije strategije i tehnike ili otkrio najnovije tehnologije za digitalnu transformaciju poslovanja (s naglaskom na prodaju). Svojom osobnošću s lakoćom rješava višestruka i složena prodajno-ljudska pitanja vezana uz motivaciju i ostvarenje vrhunskih performansi i zaključuje: "Prodaja je i uvijek će biti srce i duša (i krvotok) bilo kojeg posla."