

DANKA SZILVIA

DBC Business Consulting Kft.
Partner



Cégnév	DBC Business Consulting Kft.
Pozíció	Partner
Vezetői tapasztalat	30 év üzleti, 25 év senior üzletfejlesztési vezetői tapasztalat multinacionális és magán/startup vállalati környezetben (Bank, IT, Telekommunikáció)
Szakterület / Kompetencia	Üzleti stratégia és üzletfejlesztés, Szervezetfejlesztés, Cégösszeolvadás, Digitális és üzleti transzformáció, Digitális termékfejlesztés és implementálás, Senior Leadership, Válság- és változásmenedzsment, Értékesítés-menedzsment, Operáció vezetés, Ügyfélelégedettség-növelés, Coaching, Mentoring, Értékesítési kompetencia fejlesztés, Csatorna-menedzsment, Stratégiai projekt menedzsment, IT projekt menedzsment , Vállalat - beruházás és strukturált kereskedelem finanszírozás, Reziliencia, Vállalati kultúra, Delegálás, Vezetői attitűdök, Mindfulness a vezetésben, Vezetői coaching

Karrierje 30 éve indult a PWC-nél, majd a Magyar Nemzeti Bank Devizaellenőrzési Főosztályán dolgozott. 1995-től a Raiffeisen Bank elődje, az akkori Unicbank piacra lépésétől kezdve 13 éven át a Bank növekedési pályára való állításának aktív résztvevője volt. A Bank organikus fejlődése során és korai vezetői pozíciójának köszönhetően részt vett a Bank univerzális bankká váló fejlődésében, ennek köszönhetően átfogó tapasztalatokkal bír a banki működés összes területéről, a lakossági szolgáltatásoktól kezdve, Magyarország TOP 100 vállalatával való együttműködésen át, a gazdaságfejlesztést érintő kiemelt projektek finanszírozásával bezárólag. Vezetése alatt az üzleti területe 240 Mrd HUF-os forgalmat és meghatározó profitot termelt a vállalatnak. Kitartó munkájának eredményeként a Bank vezetése ügyvezetői igazgatói címmel honorálta azt a minőségi és aktív munkát, amivel az egyik legsikeresebb üzleti területként járult hozzá Csapatával a Bank sikereihez.

2010-ben továbbra is bankszektoron belül keresett új kihívásokat, a Citibank multinacionális bankcsoportjához csatlakozott, ahol immáron globális környezetben a vállalatfinanszírozási területet vezette. Ezen időszakban szerzett akkreditált coach diplomát, ami hozzásegítette ahhoz, hogy vezetői attitűdjeit finom hangolja, megújítsa és az így szerzett vezetői, emberi többlet tudást ismételten nagyvállalati vezetői környezetben kamatoztassa.

2018-ban a Microsoft-nél töltött be vezetői pozíciót, ahol az Indirekt Értékesítési Csatorna menedzsmentért, ezen keresztül a Cég üzletpolitikájának magyarországi megvalósításáért felelt. A Microsoft-nál eltöltött időszak nagymértékben hozzájárult ahhoz, hogy a kor szellemének megfelelő digitális megoldásokkal megismerkedve, Magyarország digitális transzformációjának és felzárkózásának fontosságát későbbi munkahelyén is kiemelt prioritásként kezelje.

2020-tól a Vodafone Magyarország Zrt.-nél regionális értékesítési és transzformációs vezetőként, később lakossági kiválóság vezetőként, majd a teljes lakossági értékesítési hálózat vezetőjeként tevékenykedett. Az elmúlt időszak szakmai kihívásai, UPC - Vodafone merge transzformációs feladatai, a vállalatcsoportot egészét érintő, minden idők legátfogóbb magyarországi IT transzformációja, a pandémia nehezítő körülményei miatt nagy szükség volt a változás- és válságmenedzselési és reziliens személyiségére és vezetői képességeire, hogy a párhuzamosan futó digitális, IT, értékesítési és agilis transzformációs projektek prioritásait sikeresen össze lehessen hangolni.

A Menedzserszövetséghez 2022-ben csatlakozott, azzal a szándékkal, hogy szakmai tapasztalatait megosztva hozzájárulhasson a tudásmegosztáshoz, igény esetén segíthessen a jövő vezetőinek és egy szakmailag diverz környezetben új nézőpontokat, embereket megismerve önmaga is tovább fejlődhessen.

„30 éves üzleti tapasztalattal a hátam mögött hiszek az élethosszig tartó tanulásban, az önfejlesztésben és az ehhez szükséges önreflexióban. Ezeket a hívószavakat a mindennapokba átültetni sokszor nem olyan egyszerű, kell hozzá belső-külső motiváció, valami vagy valaki, aki elindít az úton és átsegít a nehézségekben. Kezdő vezetőként még ösztönösen, később már egyre tudatosabban és egyre több időt fordítottam a munkatársaim mentorálására, coaching-jára. Időt és energiát nem kíméltem ezen a területen, hisz az üzleti folyamatok kovásza maga az ember, a munkatársaink, akik vállukon viszik a vállalatot és akiket pedig nekünk vezetőknek kell a vállalkon vinni, támogatni. Eddigi pályám során minden munkatársakba fektetett perc megtérült, többszörösen. A mentoring a munkatársi elégedettség egyik forrása, támogatás és olyan interakció, melynek csak nyertesi lehetnek, a benne részt vevők és végső soron a vállalatok. Nincs annál nagyobb sikerélmény, amikor a munkatársunk vagy mentoráltunk elindul egy úton, melynek a végén erősebbnek, kiegyensúlyozottabbnak, sikeresebbnek és mondjuk ki, boldogabbnak érzi magát. Eddig is ezen elvek mentén végeztem a vezetői munkámat, nagy alázattal és kitartással és a Mentor programban is remélhetőleg hozzá tudok majd járulni a kollégák jövőbeni sikereihez.”