



VARGA BALÁZS

DIEGO Kereskedelmi és Szolgáltató Kft.
Ügyvezető igazgató



Cégnév	DIEGO Kereskedelmi és Szolgáltató Kft.
Pozíció	Ügyvezető igazgató
Vezetői tapasztalat	25 év felsővezetői tapasztalat
Kompetencia	Családi vállalkozások, Értékesítés, Marketing, Üzletfejlesztés-üzleti stratégia

Vezetői karrierem 25 évvel ezelőtt indult egy svájci tulajdonú robogókat és motorkerékpárokat forgalmazó cégnél. A cég akkor piacvezető volt szegmensében Magyarországon. Karrierem később több jelentős váltáson esett át. Logisztikai vezetőként, kereskedelmi igazgatóként, üzletfejlesztési igazgatóként, marketing igazgatóként, country sales managerként, kelet-európai regionális igazgatóként és ügyvezető igazgatóként is sikerrel bizonyítottam mind hazai mind nemzetközi cégeknél. Dolgoztam magyar kkv-nál és nagyvállalatnál, valamint francia és amerikai multi cégeknél. Több helyen végigjártam a ranglétrát mint például a Levi Strauss & Co -nál (Levi's) itt kereskedelmi igazgatói, később ügyvezető igazgatói, a végén kelet-európai kiskereskedelmi igazgatói pozíciókat töltöttem be több díjat is megnyerve időközben (Best Sales Leader in Europe, Global). 2020. 03. 16-tól (a pandémia kezdő napjától) vezetem a DIEGO Kereskedelmi Kft -t ügyvezetői pozícióban.

Erős kezdés volt azt elmondhatom. A kialakult helyzetre (kiskereskedelmi boltbezárási törvény , majd a csökkentett nyitvatartási idő, látogatószám csökkenés...) unortodox választ adtunk (újra pozícionált marketing: tv- mozi, rádió, social média, megduplázott készletszint, a kollektíva megerősítése, 10 új bolt nyitása, bolti átalakítások -felújítások, új web áruház indítása...) sikerrel mentünk előre.

Az elmúlt 30 hónap során forgalmunk 60%-al nőtt. 3 országban 160 bolttal vagyunk jelen a mindennapokban. Új web áruházunk már az első évben (2021-ben) megnyerte „Az Év Webáruháza„ díjat és forgalma megháromszorozódott. A cég alapításának 30. évfordulóját ünnepli 2022-ben és ezt bearanyozzák a megnyert díjak is.

Az említetten felül idén ötödszörre nyertünk Superbrands és tizedszerre Magyarbrands díjakat. Évente több százezer vásárlót szolgálunk ki hálózatunkban, megkülönböztetett figyelemmel és kávé, frissítő kínálással várva őket egyedi módon.

Az elmúlt három évben rendkívül nagy hasznát vettem a korábban megtanultaknak és ezzel , valamint a rendkívül nyitott vezetői és dolgozói gárdával együtt új dinamizmust adtunk a cégnek. A magam részéről kiemelt prioritásként kezelem jelenleg is az állandó vezetői oktatást és mentorálást amiben külső professzionális coach is segíti a csapatot.

„Adopt and adapt.” Szinte minden ki lett már találva és csak észre kell venni a kínálkozó lehetőséget ami előttünk áll. Legyen szó üzletfejlesztésről, marketingről, logisztikai innovációkról vagy digitális technológiáról. A folyamatos megújulás viszi előre a cégeket. Természetesen fontos szem előtt tartani ezek magunkra szabási lehetőségét, bevezethetőségét és költségét is.

„A válság egy lehetőség, nem egy kezelendő probléma.”