

VARGA BALÁZS

DIEGO Kereskedelmi és Szolgáltató Kft.
Ügyvezető igazgató



Vezetői tapasztalat

25 év felsővezetői tapasztalat

Szakterület / Kompetencia

Családi vállalkozások; Értékesítés; Marketing;
Üzletfejlesztés, üzleti stratégia

Vezetői karriere 25 évvel ezelőtt indult egy svájci tulajdonú robogókat és motorkerékpárokat forgalmazó cégnél. A vállalat akkor piacvezető volt szegmensében Magyarországon. Karrierje 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 bizonyított mind hazai, mind nemzetközi cégeknél. Dolgozott magyar kkv-nál és nagyvállalatnál, valamint francia és amerikai multi cégeknél. Több helyen végigjárta a ranglétrát; a Levi Strauss & Co-nál (Levi's) kereskedelmi igazgatói, később ügyvezető igazgatói, majd kelet-európai kiskereskedelmi igazgatói pozíciókat töltött be, több díjat is megnyerve időközben (Best Sales Leader in Europe, Global). 2020. március 16-tól (a pandémia kezdő napjától) vezeti 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 adtak: újrapozícionált marketing: tv-mozi, rádió, social média, megduplázott készletszint, a kollektíva megerősítése, 10 új bolt nyitása, bolti átalakítások -felújítások, új webáruház indítása — de sikerrel mentek előre.

Az évek során forgalmuk 60%-al nőtt. 3 országban 160 bolttal vannak jelen a mindennapokban. Új webáruházuk már az első évben (2021-ben) megnyerte „Az Év Webáruháza„ díjat, és forgalma megháromszorozódott. A cég alapításának 30. évfordulóját ünnepli 2022-ben, melyet bearanyoznak az elnyert díjak is.

2022-ben ötszörförre nyerték a Superbrands, tizedszerre a Magyarbrands díjakat. Évente több százezer vásárlót szolgálnak ki hálózatukban, megkülönböztetett figyelemmel és kávé, frissítő kínálással várva őket egyedi módon.

Balázs az elmúlt négy évben rendkívül nagy hasznát vette a korábban megtanultaknak, így ezzel, valamint a rendkívül nyitott vezetői és dolgozói gárdával együtt új dinamizmust adtak a cégnek. Kiemelt prioritásként kezeli jelenleg is az állandó vezetői oktatást és mentorálást, amiben külső professzionális coach is segíti csapatát.

„Adopt and adapt. Szinte minden ki lett már találva, és csak észre kell venni a kínálgózó 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.”