

Program 4. FMCG Summita Zagreb

Plaza Event Centar, 25. 10. 2018.

www.fmcg-summit.hr

8:00 - 9:00	REGISTRACIJA SUDIONIKA + DORUČAK
9:00 - 9:10	Uvodni govor: Jelena Domović , urednica časopisa InStore
9:10 - 9:20	Pozdravni govor generalnog sponzora: TBD

9:20 – 10:50 **Preko trnja do zvijezda. Kako to rade najbolji. Želja, ako je dovoljno jaka, često realizira cilj. Treba maštati, igrati se, čak i pogriješiti!**



Inspiracija: Misija Žita je dati Slavoniji dodatnu vrijednost da se može mnogo bolje i kvalitetnije živjeti. Tradicija je emocija, a *business* su nove tehnologije i proizvod koji netko konzumira. Ne možeš pobijediti ako se ne želiš nadmetati!

Marko Pipunić, predsjednik Uprave, Žito d.o.o.



Rusija – kako s domaćim proizvodima na police najvećih ruskih lanaca?

Rusko tržište još uvijek je vrlo segmentirano, a najvećih pet trgovaca drži 20% cijelog tržišta. Pogled na trenutno stanje, budućnost i mogućnosti izvoza iz Hrvatske predstaviti će iz prve ruke izvršni predsjednik Uprave trgovačkog lanca O'Key.

Miodrag Borojević, CEO, O'KEY, Moskva, Rusija

10:50 - 11:10 PAUZA 

11:10 - 12:45 **Optimizacijom distribucije i logistike prema uspješnom poslovanju!**

Snažna distribucija – velika prilika za izvozni iskorak hrvatskih proizodača
TBD



Voccollect: Glasovno upravljanje skladištem, optimizacija lanca oskrbe velika je prilika za tvrtke.
Špica sustavi, studija slučaja



Optimizacija kao dio priče o uspjehu!

Saznajte iz prakse kako optimizacijska rješenja mogu unaprijediti vaše poslovanje! Megatrend će na primjeru prikazati kako postići bolju učinkovitost i automatizirati donošenje brzih i preciznih odluka.

Ante Laušić, član uprave, Megatrend poslovna rješenja

Jelena Domović, programska urednica

E: jelena@b2bmedia.org

T: +385 (0)1 66 26 201

M: +385 (0)95 55 12 134

www.fmcg-summit.hr

Program 4. FMCG Summita Zagreb

Plaza Event Centar, 25. 10. 2018.

www.fmcg-summit.hr

12:40 - 13:45

RUČAK

13:45 – 15:00

Razvoj trgovine u središnjoj Europi. Kakvo je trenutno stanje i u kojem smjeru se razvija trgovina? Lokalno vs. globalno.

LZ Retailytics
Lebensmittel
Zeitung

Razvoj trgovine u centralnoj i zapadnoj Europi – trendovi i iskustva

Je li trgovina u središnjoj Europi jednolična ili imamo dva različita modela? Pregled trenutne situacije u Njemačkoj, Švicarskoj, Austriji, Poljskoj, Češkoj, Slovačkoj i Mađarskoj.

Sebastian Rennack, Senior Analyst, LZ Retailytics (Lebensmittel Zeitung), Njemačka

spider
GRUPA PITOMAČE

PL čajevi trgovačkih lanaca diljem Europe stižu iz Pitomače

Tijekom gotovo 22 godine djelovanja profilirali su se kao jaki faktor na svjetskom tržištu čajeva, a više od 80 posto svojih proizvoda izvoze. Rade za velike trgovačke lance poput Aldija, Lidla, Coopa i Hofera, ali i vlastite brendove poput Naturavite i Gardenola.

Denis Nemčević, predsjednik Uprave, Spider Grupa d.o.o.

nielsen

Uncovering the growth

Rast kategorija u malo širem geografskom okruženju od Europe, kakvi su kupci u različitim dijelovima svijeta, što traže.

Pambos Charalambous, Global Services Director, Eastern Europe, Middle East Africa

15:00 - 15:20

PAUZA



15:20 – 16:10

Pogled CEO-a! Game changer, identifikacija novih prilika za rast i profit.

dm

Društveno odgovornim poslovanjem do lidera na tržištu drogerija

Što prvi čovjek dm-a misli kako kontinuirano društveno odgovorno poslovanje oplemenjuje odnos s kupcima i pridonosi ostvarivanju zapaženih poslovnih rezultata?

Mirko Mrakužić, direktor, dm Hrvatska

P&G

Inozemnim iskustvom do vodeće pozicije na domaćem tržištu

P&G kompanija je sa 180-godišnjom tradicijom koja na svjetsko tržište plasira više od 200 brandova u više od 180 zemalja svijeta. Kako od prodajnog predstavnika do pozicije generalne direktorice P&G-a za Hrvatsku i Sloveniju?

Lana Zanne Latos, generalna direktorica Procter & Gamblea za Hrvatsku i Sloveniju

Antonia Bošnjak, sponzorstva i kozitacije

E: antonia@b2bmedia.org

T: +385 (0)1 66 26 201

M: +385 (99) 612 2310

Boris Štembal, voditelj prodaje

E: boris@b2bmedia.org

T: +385 (0)1 66 26 201

M: +385 (0)91 23 45 803