

## КРАТКА БИОГРАФИЈА

# Никола Љушев

**Домашна адреса:**

**Датум/место на раѓање:**

**Мобилен тел.:**

**Е-маил:** [nikola.ljushev@telekom.me](mailto:nikola.ljushev@telekom.me);  
[nikola.ljusev@gmail.com](mailto:nikola.ljusev@gmail.com)

### **ПРЕГЛЕД НА ПРОФЕСИОНАЛНИ ДОСТИГНУВАЊА:**

- **„Од нула до херој (From Zero To Hero)“** за само осум години (2007-2015 година) – како ГИД и ГДТ на ВИП ОПЕРАТОР (сега ONE.VIP), го водеше деловното работење од апсолутна нула до одржливо и профитабилно работење, обезбедувајќи раст на компанијата која стана лидер на пазарот на мобилната телефонија со 52% (К4 2015) и ја трансформираше компанијата од оператор што нуди само услуги од мобилна телефонија во оператор со конверgirани услуги од фиксна и мобилна телефонија (FMC):
  - Во текот на првите 4 години, ВИП ОПЕРАТОР интензивно растеше и, и покрај задоцнетото влегување на пазарот од една деценија во споредба со доминантниот оператор, стана втор најголем мобилен оператор во Македонија надминувајќи го ONE во К3 2011 година.
  - Ја водеше иницијативата и преговорите за внатрешна консолидација на пазарот со ONE во сопственост на Телеком Словеније во 2013-2014 година, успешно склучувајќи ја целата зделка во октомври 2015 година со исполнување на сите потребни правни барања, како и барањата за заштита на конкуренцијата наложени од страна на надлежните органи;
  - Од компанијата што обезбедува само услуги од мобилна телефонија во оператор што обезбедува комплетни конверgirани услуги од фиксна и мобилна телефонија преку неоргански раст. Планот за аквизиции го вклучуваше најголемиот кабелски мрежен оператор - Blizoo Македонија во август 2014 година, со дополнителна консолидација на 8 помали локални кабелски оператори во 2015 година.
- Двапати е добитник на наградата што ја доделува списанието Global Telecom Business, со седиште во Лондон, како еден од врвните Четириест лидери-под-четириесет годишна возраст во телекомуникациската индустрија во 2010 и 2011 година.

### **ДЕЛОВНИ ВЕШТИНИ:**

- Одлични вештини за развивање и утврдување на стратешката визија и мисија, планирање на активности, деловни цели и таргети за клучните показатели за извршувањето на работата; водење на процесот на деловно планирање имајќи ги предвид тековната пазарна динамика, очекувањата на корисниците, развојот на технологијата, трендовите во однос на

производите и конкурентната поставеност, еволуцијата на производите, конкурентната позиција и трошковната економија.

- Водење и спроведување преговори на високо ниво со надворешни чинители (владини тела, регулаторни агенции, добавувачи и снабдувачи, големопродажни односи со конкуренти и/или партнери)
- Имплементација на системи што ќе го зголемат производството, приходите, уделот на пазарот на капитал и ќе ги подобрат односите со корисниците во рамките на еден краток пазарен циклус.
- Насочен и придвижен од резултатите/целите со искористување на компетенциите во рамките на тимот, овозможувајќи им на луѓето да го достигнат својот максимум, со инклузивен и кооперативен стил на управување.

## **РАБОТНО ИСКУСТВО:**

**ЦРНОГОРСКИ ТЕЛЕКОМ а.д. (септември 2017 година – денес)  
/подружница на Групација ХТ/членка на Групацијата**

**Дојче Телеком на позицијата: Главен извршен директор на**

**Црногорски Телеком**

- Одговорен за процесот за развој на стратегијата и управување со програмата за спроведување на стратегијата
- Дава насоки и покажува ефективно лидерство со цел исполнување на филозофијата, мисијата и стратегијата на организацијата, како и годишните цели на истата;
- Ги постигнува максималните цели во однос на ефикасноста и добивката преку оптимално распоредување на расположливите ресурси;
- Воспоставува и оджува силен и позитивен имиџ и односи со релевантните надворешни чинители (владини & јавни органи, медиуми, партнери, добавувачи и корисници).
- Има севкупна одговорност за билансот на успех, како и за застапување на компанијата.

### **Достигнувања:**

- Оствари над 100% од стратешките клучни показатели на извршувањето на работата (KPIs) за финансиската 2017 година (Приход, EBITDA, oFCF)
- За прв пат после 6 години опаѓање на EBITDA, оствари позитивни EBITDA резултати во споредба со претходната година во K1/2018 година (+11%);
- Вкупниот пад на Приходот во K1/2018 се намали на -2% (по опаѓањето на Приходите во 2017 година во споредба со 2016 година од -8%); во годишниот план е утврдено стабилизирање на Приходот во 2018 година и раст на EBITDA од над 6%.

## **ВИП ОПЕРАТОР И ОНЕ.ВИП (декември 2007- декември 2016) /членка на Групацјата Телеком Австрија**

### **Позиција: Извршен директор на ОНЕ.ВИП Македонија, кластер Македонија и Хрватска (јуни 2015- декември 2016 година)**

(ОНЕ.ВИП е правен наследник на Вип оператор и ОНЕ, по спојувањето во октомври 2015 година)

- продолжување на претходниот ангажман според истите услови по воведувањето на кластер организацијата за активностите во Македонија и во Хрватска во рамките на Групацјата Телеком Австрија во јуни 2015 година;
- организациската одговорност беше префрлена на маркетинг, продажба, кориснички услуги, ЧР, право, регулативни прашања и големопродажба, корпоративни комуникации;
- Свкупна одговорност за активностите за трансформација и интеграција по спојувањето;
- Има свкупна одговорност за билансот на успех за македонскиот пазар, управува со голема организација од над 1000 вработени.

### **Достигнувања:**

- Приходите пораснаа за 3,3% во 2016 година во однос на 2015;
- EBITDA порасна за 14% во 2016 година во однос на 2015 година;
- Консолидација на продажната мрежа по спојувањето за 40%, мулти-милионски заштеди во евра во делот на оперативните расходи како резултат на спроведувањето на мерки за заштеда на трошоци (hard-synergies);
- Исполнување на барањата и правните лекови на Комисијата за заштита на конкуренција во рамките на утврденото време, делокруг и буџет.

## **ВИП ОПЕРАТОР - Македонија (декември 2007- мај 2015)**

### **Позиција: Главен извршен директор и Главен директор за техника**

- Ги подготвува и ги реализира стратешките и оперативните планови на компанијата врз основа на очекувањата и таргетите што на високо ниво се утврдени од страна на Надзорниот одбор и Пазарите на капитал;

- Дава насоки и покажува ефективно лидерство со цел исполнување на филозофијата, мисијата и стратегијата на организацијата, како и годишните цели на истата;

- Ги постигнува максималните цели во однос на ефикасноста и добивката преку оптимално распоредување на расположливите ресурси;

- Го надгледува дизајнот, маркетингот, промоцијата, реализацијата и квалитетот на програмите, производите и услугите;

- Ефективно управува со човечките ресурси на организацијата согласно со одобрените кадровски политики и процедури кои се целосно во согласност со важечките закони и прописи;

- Воспоставува и одржува силен и позитивен имиџ и односи со релевантните надворешни чинители (владини и јавни органи, медиуми, партнери, добавувачи и корисници);

- Го води спроведувањето на стратегијата за технологија за

технолошки платформи, партнерства и надворешни односи;

- Ги предвидува и реагира на технолошките промени и најновите случувања со цел да ја одржи лидерската позиција во конкурентното опкружување;

- Воспоставува технички стандарди и осигурува нивно почитување во однос на развојот на производи и компаниското работење.

### **Достигнувања:**

Од почеток нула како старт-ап компанија до бр. 1 мобилен оператор во Македонија, и покрај задоцнетото влегување на пазарот од една деценија во споредба со доминантниот оператор;

- Од 0% удел на пазарот во 2007 година до 52% удел на пазарот за 8 години;
- Во првите четири години, забележа органски раст (во рамки на компанијата) при што го надмина ONE и стана втор најголем мобилен оператор во Македонија;
- Прв квартал со позитивна EBITDA во КЗ 2010 година, позитивна нето добивка од 2012 година;
- CAGR стапка на приходи од 31% за периодот 2008-2015 година;
- 99% покриеност на населението со GSM мрежа, 99% UMTS и 90% 4G LTE;
- Награда за Најдобар работодавач во Република Македонија за 2010, 2011 и 2012 година;
- Два пати избран меѓу врвните 40 извршни директори на телекомуникациска компанија под 40 годишна возраст (Forty-Under-Forty) од страна на Global Telecom Business, Лондон во септември 2010 & 2011 година;
- Од компанија што на почетокот обезбедуваше само услуги од мобилна телефонија во оператор што обезбедува конвергирани услуги од фиксна и мобилна телефонија преку завршувањето на аквизицијата на најголемиот кабелски оператор во Македонија (во јули 2014 година) и дополнително уште 8 мали локални кабелски оператори кои беа преземени во 2015 година.
- Ги предводеше преговорите со Комисијата за заштита на конкуренцијата за спојувањето со ONE, одговорен за спроведување на пропишаните правни лекови.

### **Космофон АД -Скопје (Декември 2003 – ноември 2007) /членка на Cosmote Group**

#### **Позиција: Главен технички директор (Јули 2005 – ноември 2007)**

- Го подготвува и спроведува бизнис планот и акциониот план на Техничкиот оддел во согласност со корпоративната стратешка насока и цели;
- Управува со подобрувањата и проширувањата на мрежата врз основа на познавањето за капацитетите и ограничувањата на капацитетите и договорите за интерконекција;
- Одговорен за стратешко долгорочно планирање, осигурува дека капацитетот на мрежата е доволен за обезбедување на приходите од новите говорни, податочни и транспортни производи, врз основа на предвидувањата за продажбата, планираните надградби на мрежата и анализата на развојот.
- Управува и ја следи градбата, инсталацијата, пуштањето во

употреба и одржувањето на мрежата на компанијата.

- Одговорен за обезбедување инпут за утврдување на севкупна стратегија за технолошка инфраструктура и софтверски апликации кои се користат од страна на компанијата, со цел да се задоволат сите технолошки потреби на организацијата;
- Управува со воведувањето на нови технологии и поврзаните промени на процесите на контролиран и постепен начин;
- Го утврдува и контролира буџетот за сите оперативни сектори и функции во рамките на Техничкиот оддел;
- Врши и известува за техничкото управување со односите со интерконекциските партнери;
- Постојано го следи развојот на технологијата којашто влијае на идните планови во однос на областите што се под негова директна контрола и на поширокото окружување;
- Истражување на потенцијалните можности за идно проширување во нови/различни области на телекомуникациите;
- Го следи напредокот на спроведувањето на бизнис плановите и буџетите;
- Одговорен за одржување врски со министерствата/Агенцијата за електронски комуникации, надворешни партнери/оператори итн.
- Ги поддржува и мотивира директните подредени во исполнувањето на нивните задолженија, воспоставува култура насочена кон остварување резултатит;
- Одговорен за развој и подучување на тимот; одговорен за над 100 вработени (директни и индиректни подредени).

Позиција: Менаџер за инженерство (Декември 2003 – јули 2005)

- Придонесува во развојот на стратешкото планирање на мрежата со цел да се осигури адекватност, ефективност и ефикасност на мрежната инфраструктура на COSMOFON потребна за исполнување на целите на Компанијата. Ги развива и имплементира бизнис и акциониот план на Секторот за инженеринг во согласност со корпоративните стратешки насоки и цели; редовно ги следи актуелните наспрема планираните резултати и предлага подобрувања/корективни мерки;
- Ги утврдува редовните цели, како и процесите и процедурите на Директоратот за техника во согласност со политиката и целите на Компанијата; развива процедури и ги следи активностите на секторот за инженеринг за реализација на деловните цели;
- Одржува меѓусекторска соработка со функциите за комерцијални активности, финансии, ИТ и ЧР со цел размена на информации, координација на проекти и оптимално искористување на ресурсите; Се фокусира на прашањата поврзани со управувањето со проекти/програми на Секторот за инженеринг како што се трошоци, крајни рокови и распределба на ресурси. Обезбедува експертски решенија за разни прашања и ја следи интеграцијата на работата;
- Врши ревизија на техничките концепти на големите проекти;
- Го следи развојот на технологијата којашто влијае на идните планови во однос на областите што се под негова директна контрола и на поширокото окружување;
- На Тимот за техничко управување му предлага нови идеи и технички решенија за идна имплементација со цел осигурување на

оптимален дизајн и

имплементација на мрежната стратегија на Компанијата.

- Управува со човечките ресурси во Секторот за инженеринг со цел ефикасно и ефективно извршување на работата:

- Вработува персонал
- Осигурува дека персоналот е правилно и соодветно обучен
- Воспоставува култура ориентирана кон извршување на работата
- Го поддржува и мотивира персоналот во извршувањето на задачите

### **Македонски телекомуникации АД – Скопје (февруари 1997 година – ноември 2003 година)**

/членка на Маѓар Телеком/ Групацијата Дојче Телеком

#### **Позиција: Раководител за Поддршка и планирање на продажба, МТсом (октомври 2001 година - ноември 2003 година)**

- Го насочува и надгледува интерниот персонал со цел исполнување на стандардите и временските рокови во рамките на решенијата за техничка пред-продажба коишто им се обезбедуваат на менаџерите за корисници
- Ги координира активностите со Секторот за продажба и Секторот за деловен развој
- Организира подготовка на прилагодени технички решенија, технички понуди и вклученост во проекти врз основа на конкретни кориснички барања.
- Тесно соработува со Секторите за продажба и Секторот за развој на производи при дефинирањето на барањата и техничките карактеристики на корисничката опрема која вклучува РВХ центри, податочна опрема и софтвер.
- Обезбедува техничка поддршка на Службата за управување со проекти.
- Ги консултира клучните корпоративни корисници (владини тела, јавни претпријатија, банки, итн), со цел да ги разбере конкретните деловни и технички барања и да обезбеди најоптимални решенија.

#### **Позиција: Главен координатор и обучувач за Cisco Networking Academy програмата во Македонија, со поддршка од Македонски Телеком**

**(јули 2000 – октомври 2001)**

- Одговорен за успешна промоција на програмата на академијата меѓу образовните институции во Македонија.
- Одговорен за развојот на мрежа на придружни локални академии, координација со локалните академии, поддршка, образование на обучувачи и ученици.

#### **Позиција: Инженер за комутација**

**(1997 – јули 2000)**

- Одговорен за инженеринг и секојдневно работење и одржување на Alcatel E10 централите во рамките на Регионалниот центар на Телеком - Охрид.
- Координација со инженерскиот и техничкиот кадар

## **ОБРАЗОВАНИЕ:**

Дипломиран инженер за електроника и телекомуникации, Универзитет „Св. Кирил и Методиј“ - Скопје, Македонија, 1991 - 1996.

Обуки /работилници/конференции во областа на менаџментот:

- Chicago University Booth, Програма за напредна стратегија, Чикаго, ноември 2012 година
- INSEAD – Обука за одлучување, TAG Business School, Виена, 2012 година
- Harvard Business School – Програма за развој на раководни лица – Финансии за лица на високи раководни позиции, Бостон, САД, јули, 2011 година
- Иновациско сафари во Силиконската долина –Програма на бизнис школата на Телеком Австрија, Пало Алто, САД, мај, 2011 година
- Конференција „Врвните 40 лидери под 40-годишна возраст“ на Global Telecom Business, Лондон, септември, 2010 и 2011 година
- Конференција и работилница Partner Markets на Vodafone, Лондон, септември 2008 и 2013 година
- Конференција и работилница „ Телеком ѕвезди во подем“ на McKinsey & Company, Китцбил, Австрија, февруари, 2007 година
- Работилница за процесот на управување со извршувањето на работата, интерно и со помош на Advisor Learning, Скопје, Македонија, 2005 година
- Неопходни алатки и техники за успешниот менаџер, Advisor Learning, Скопје, Македонија, 2005 година
- Што е најважно во менаџментот, Advisor Learning, Скопје, Македонија, 2005 година
- Финансии за нефинансиски менаџери, McMillan & Baneth Ltd, Скопје, Македонија, 2003 година

### **Дополнителни информации:**

- Оженет, 2 деца
- Напредно познавање на англиски јазик, напредно познавање на српски/црногорски/хрватски, солидно познавање на бугарски јазик, основно познавање на германски јазик
- Возачка дозвола
- Отслужен воен рок