

Roman Kratochvil, dipl. inž.

Telefon: +420 604 973 414, +381 60 555 7305

LinkedIn: www.linkedin.com/in/romankratochvilcfo

E-pošta: krarom@email.cz

PROFESIONALNI PROFIL

Iskusan FINANCIJSKI RUKOVODITELJ s iskustvom u zemljama Središnje i Istočne Europe u 7 multinacionalnih tvrtki. Iskustvo u različitim procesima restrukturiranja, reorganizacije i kontinuiranog poboljšanja. Multikulturna praksa u promicanju automatizacije i pojednostavljivanja transakcijskih financija, izgradnja i upravljanje visoko učinkovitim timovima.

• Opći menadžment

• gospodarenje dobitcima i gubitcima,

• optimizacija prihoda,

• profitabilnost i obrtni kapital

• upravljanje promjenama

• strateško planiranje

• financijsko izvješćivanje

• spajanja i preuzimanja

• menadžment konzalting

PROFESIONALNO ISKUSTVO

logo CE Industries, a.s.

- 2021.

FMCG, B2B

Uspješno spajanje i preuzimanje i zaokret, rast kapitala preko 500%

Generalni direktor, partner

• Aktivnosti spajanja i preuzimanja u regiji, uspješno sklopljena 2 preuzimanja i uspostavljeno poslovanje u regiji Zapadnog Balkana

• Upravljaio zaokretom tvornice FMCG robe BEOHEMIJA u Zrenjaninu (260 zaposlenika) šta je dovelo do ubrzanja poslovanja. Ubrzanje poslovanja i širenje financijske svijesti u čitavoj organizaciji (udvostručen rast GSR-a sa 24 milijuna dolara na 44 milijuna dolara u roku od 18 mjeseci). Potpuno angažirano demotivirano osoblje s izvanrednom stopom zadovoljstva, postalo je lider na tržištu u 2 kategorije

• Privatizacija HIPOL AD i uspješna prodaja imovine - osiguranje profitabilnosti tijekom vlasništva, sklapanje svih novih ugovora s dobavljačima i kupcima, uspješna politika opskrbe radi osiguranja investicija, ponovni pregovori sa sindikatima o programu rada

logo JUUL Labs Inc, Središnja i istočna Europa

2021. – 2018.

FMCG, Potrošačka elektronika

izlaz u 2. godini GSR 100 milijuna dolara, 39 tisuća prodajnih mjesta, 300 tisuća potrošača

FINANCIJSKI DIREKTOR, ISTOČNA EUROPA I RUSIJA, ČLAN UPRAVNOG ODBORA

- Formirana transparentna i visoko učinkovita financijska organizacija s ključnim fokusom na poslovno partnerstvo i komercijalne financije (14 izravno podređenih, preko 80 financijskih zaposlenika) šta je pokretalo ubrzanje poslovanja.
- Implementirane kalendarske rutine za pravilno gospodarenje prodajom i operacijama (S&OP) i dobiti i gubitka (P&L) s kontinuiranim R&O procesom koji je potaknuo prihode i osigurao krajnji rezultat (R&O 8 milijuna dolara EBITDA fiskalne godine)
- Okupljeni visoko učinkoviti timovi za komercijalne financije – Uvjeti i odredbe kao ključna platforma za gospodarenje kontra-prihodima (20 milijuna dolara) i odobrenje novih trgovaca/veletrgovaca (preko 150 validiranih Uvjeta i odredbi), logika Profit Pool-a – prodajna priča kupcima uspoređujući udio profita u lancu vrijednosti (zdrava bruto vrijednost u drugoj godini od 36%), promaknuta konkurentska analiza – ključna saznanja u svezi iQOS-a – analizirane investicije i povrat, te brzina izgrađene distribucije i preuzimanja korisnika s benčmarkom za JUUL, objedinjeni povrat investicije strateških trgovačkih i brend marketinških inicijativa – autorizirana vrijednost potrošača tijekom životnog vijeka, osigurana implementacija EDLP-a
- Uspostavljena matrica KPI-ja kao referentna platforma za usporedbu različitih tržišta i modela (DP neizravna prema D2R i drugih distribucijskih platformi) šta je dovelo do smanjenja potrošnje na trgovinu preko 10% na različitim usporedivim tržištima
- Projektirani i utemeljeni osnutak Globalnog poslovnog centra u Gdanjsku za Azijsko-pacifičku i EMEA regiju i ostvarena porezna olakšica od 4 milijuna dolara od investicije u Pomeraniji

logo CEDC International, Sp.z.o.o. Poljska
FMCG

2018. – 2015.

GSR od 1.500 milijuna dolara, 1500 FTE

2 proizvodne jedinice u Poljskoj 1500 zaposlenika, 37% tržišnog udjela u ukupnoj košarici alkoholnih pića u Poljskoj vlastiti brendovi votke, portfolio više agencijskih brendova #1 u vinu i #2 u viskiju.

FINANCIJSKI DIREKTOR, PREDSJEDAVAJUĆI UPRAVNIM ODBOROM

- Poboljšao ciklus konverzije gotovine za 2.000 milijuna dolara

- Započeo i realizirao novu ekspanziju na tržištu – rast izvoza od 300% i uspostava dugoročnih odnosa s ključnim strateškim kupcima u Češkoj/Slovačkoj Republici

- Doveo do smanjenja troškova i povećanja učinkovitosti proizvodnje – uštede od 15% na troškovima proizvodnje
- Potpisao ključni srednjoročni ugovor – 10 milijuna tona sirovina za Polder Raciborz Dolny (40 milijuna dolara)

logo ALAS Holding,AD (bivša Zorka Nemetali AD), sjedište u Srbiji 2012.-2004.
Građevinski materijal
Preko 1000 zaposlenika. Konsolidirani GSR od 35-45 milijuna dolara

POTPREDsjedNIK UPRAVNOG ODBORA I IZVRŠNI DIREKTOR

- Uspostavljanje holding strukture s decentraliziranim upravljanjem i implementiranim procesima i sastancima, uključujući sastanak za kalibraciju s ključnim članovima menadžerskog tima
- Pripremio i vodio restrukturiranje kredita (push down) – 40 milijuna dolara (Intesa Bank, Unicredit, Sberbank, ERSTE Bank, Raiffeisen Bank, Societe General, RLB 00e)
- Vodio pregovore o investiciji od 40 milijuna dolara u operativne jedinice – proizvodnju keramike, rudarstvo, proizvodnju cigle – i projekti „greenfield“ i povećanje kapaciteta – ukupna proizvodnja povećana preko 100%, organizirana ekološki prihvatljiva proizvodnja i jake mjere sigurnosti (broj ozljeda smanjen za preko 50%)
- Potpuno izvršeno dezinvestiranje nestrategijskih poslovnih jedinica i neosnovanog poslovanja (ALAS Gas, Zorka Održavanje) 5 milijuna dolara
- Plasirao početnu javnu ponudu na burzi

Ranije profesionalno iskustvo:

Mlađi kontrolor, ALAS International Czech	2004. - 2002.
Partner, Data Explorer	2002. - 1997.

OBRAZOVANJE I VJEŠTINE

VSE Prag	VSB Tehničko sveučilište Ostrava
Međunarodna trgovina i diplomacija	Rudarstvo i prerada sirovina

ZNANJE STRANIH JEZIKA

Engleski, njemački, srpski/hrvatski, poljski (tečno), češki (materinski), ruski (pasivno)

Ostalo:

2008 - Eksplozivni materijal i proces rudarstva

2008 - 2012. Usmjeravanje AUDIVIA, Doc. Kopal, unaprjeđenje menadžerskih vještina
2009 - MALIK strateško usmjeravanje, gospodarenje krizama
2011 - Zlatna nagrada za timski i kompanijski učinak, Gospodarska komora
2016 - BEPS i transferne cijene / PwC izobrazba
2017 - Podijeljeno plaćanje PDV-a i implikacije na CF / KPMG izobrazba
2024 - Program usmjeravanja s Ekspertnim odborom 21,
2025 - Udruga pregovaratelja - unaprjeđenje pregovaračkih vještina

Hobi:

Skijanje, vožnja bicikla, putovanja, ribolov, vožnja čamcem