

# TOMISLAV SRŠEN

SENIOR ACCOUNT MANAGER ZA ENTERPRISE I JAVNI SEKTOR

Zagreb, Hrvatska | +385 91 495 9501 | tomlav.srsen@gmail.com

## SAŽETAK PROFILA

Strateški orijentiran Senior Account Manager s višegodišnjim iskustvom u vođenju kompleksnih ICT projekata i konzultativnoj prodaji za **velike privatne sustave i javni sektor (B2B/B2G)**. Specijaliziran sam za digitalnu transformaciju **poslovnih subjekata svih veličina i djelatnosti** kroz implementaciju Cloud usluga, kibernetičke sigurnosti, podatkovnih centara i mrežne infrastrukture. Posjedujem izraženu sposobnost izgradnje dugoročnih odnosa na izvršnoj razini (Uprave, CIO, državni dužnosnici) te duboko poznajem korporativne nabavne procese, **javnu nabavu (ZJN)**, i **strukturiranje okvirnih sporazuma**. Stručnjak sam za izradu komercijalnih modela prilagođenih ICT natječajima (CAPEX vs. OPEX) i koordinaciju isporučnih timova (PMO, arhitekti) za uspješnu realizaciju ključnih tehnoloških inicijativa.

### ENTERPRISE: LOGISTIČKI GIGANT

**Izazov:** Sustav (1200+ linija) tražio je hitnu modernizaciju uz strogi limit na CAPEX i visoke regulatorne zahtjeve.

**Rješenje:** Modeliranje višegodišnjeg Managed Services rješenja i pregovaranje uvjeta temeljenih isključivo na OPEX-u.

**Rezultat:** Potpisivanje okvirnog sporazuma, potpuno ukidanje inicijalnih troškova te osiguranih 99.9% Uptime-a.

### JAVNI SEKTOR: SIGURNOSNA SLUŽBA

**Izazov:** Državnoj instituciji iz resora sigurnosti bila je nužna apsolutna neprekidnost telekomunikacijske veze.

**Rješenje:** Osobno sam dizajnirao arhitekturu redundantnog linka – primarna optika uz automatski "failover" na radio link.

**Rezultat:** Zbog superiornog tehničkog dizajna, posao i projekt su dodijeljeni **izravnim ugovaranjem** (direktni odabir).

## KLJUČNA PODRUČJA EKSPERTIZE

### STRATEŠKA PRODAJA

C-Level / Uprave / Dužnosnici

Transakcijski

Konzultativni pristup

Korporativni Natječaji & ZJN

Standardne ponude

Okvirni sporazumi

### ICT ARHITEKTURE

Digitalizacija & Cloud

Zastarjelo

MS365 / Data Centri

Kibernetička Sigurnost

Izloženo riziku

NIS2 praćenje usklađenosti

### ISPORUKA PROJEKATA

Pre-sales → Delivery (PMO)

Fragmentirano

Glatka koordinacija

SLA & Ugovorne Obveze

Reaktivno

Proaktivno / KPI

### FINANCIJE & BUDŽET

ICT Komercijalni Modeli

CAPEX (Fiksni)

OPEX / Pretplate

Rast Prihoda (Enterprise)

Održavanje

Cross-sell / Up-sell

### NABAVA & VENDORI

Tehničke Specifikacije

Neusklađeno

Optimizacija ZJN

Tehnološka Ovisnost

Vendor Lock-in

Strateška nabava

### IT TRANSFORMACIJA

Razina Komunikacije (CIO/IT)

Operativna

Izvršna razina

Modernizacija Sustava

Održavanje baze

Strateški ICT razvoj

## RADNO ISKUSTVO

---

**HRVATSKI TELEKOM d.d. (Deutsche Telekom Group)**

*Zagreb, Hrvatska*

**Stručnjak za ICT rješenja (Fokus na enterprise klijente i javni sektor) Svibanj 2024. – Srpanj 2025.**

- **Strateško upravljanje portfeljem:** Razvijanje dugoročnih odnosa s vodećim privatnim korporacijama, ministarstvima, javnim agencijama i državnim poduzećima. Priprema kvalitetnih ponuda uz strogo pridržavanje zakona o javnoj nabavi (ZJN).
- **Konzultativna prodaja ICT arhitektura:** Djelovanje u ulozi pouzdanog savjetnika za tehnološku modernizaciju. Vođenje prodajnih ciklusa za složena **Microsoft 365 okruženja** i migracije u **privatne podatkovne centre**.
- **Kibernetička sigurnost i NIS2:** Strateško savjetovanje uprava i IT direktora o regulatornoj usklađenosti. Vođenje procesa kroz **GAP analize i BIA (Business Impact Analysis)** studije te konzultativna prodaja naprednih **SOC as a Service** rješenja.
- **Isporuka i Komercijalno modeliranje:** Izrada komercijalnih modela (CAPEX vs. OPEX, okvirni sporazumi). Koordinacija Solution arhitekata i PMO-a osiguravajući glatki prijenos iz pre-sales faze u isporuku uz mitigaciju rizika.

**A1 HRVATSKA d.o.o. (A1 Telekom Austria Group)**

*Zagreb, Hrvatska*

**Voditelj ključnih kupaca za ICT rješenja (Senior KAM)**

*Rujan 2019. – Prosinac 2021.*

- **Upravljanje Enterprise portfeljem:** Vođenje najvećih strateških klijenata iz **privatnog i javnog sektora**. Uspješno pregovaranje, sklapanje i realizacija **okvirnih ugovora s tvrtkama od više stotina zaposlenika** (sustavi s 1000+ linija i 50+ lokacija).
- **Rast prihoda i SLA nadzor:** U prvoj godini ostvareno preko **500.000 €** novih ICT prihoda kroz ciljani **cross-sell i up-sell** upravljanih usluga. Optimizacija izvedbe ugovora i praćenje kvalitete usluga za ispunjenje SLA obveza prema upravama kompanija.
- **Kibernetička sigurnost i usklađenost:** Osiguravanje usklađenosti projekata s najvišim standardima zaštite podataka i kibernetičke sigurnosti.

**CALLIDUS GRUPA d.o.o.**

*Zagreb, Hrvatska*

**Solution sales IT-a kao usluge (ITaaS Manager)**

*Veljača 2022. – Srpanj 2023.*

- Prijedlog portfelja za klijenta, nadzor nad infrastrukturnim rješenjima, mrežama i implementacijom sigurnosnih sustava (Backup & Recovery).
- Koordinacija vanjskih partnera i osiguravanje usklađenosti isporuke sa zadanim operativnim potrebama klijenata.

**SIGNUM TELEKOMUNIKACIJE d.o.o.**

*Zagreb, Hrvatska*

**ICT Konzultant & Sistemski Inženjer**

*Listopad 2017. – Rujan 2019.*

- Dizajn i isporuka mrežne infrastrukture (LAN/WAN, Firewall oprema) i komunikacijskih (VoIP) sustava.

## OBRAZOVANJE I KLJUČNE VJEŠTINE

---

**Obrazovanje:** Veleučilište Baltazar (Informacijske tehnologije, VSS - Apsolvent) | Univ. of Dubrovnik (Poslovna adm.)

**Strani jezici:** **Engleski** (Izvršno poznavanje, C1), Hrvatski (Materinji)

**Poslovne & KAM vještine:** B2B/B2G prodaja, **Javna nabava i Korporativni natječaji**, Priprema ICT natječaja, Okvirni sporazumi, **SLA & KPI mitigacija rizika**, Stakeholder Management (CIO, Uprave).

**Tehnička Ekspertiza:** Moderne ICT arhitekture, **Cloud usluge**, Mrežna infrastruktura, Podatkovni centri, Enterprise aplikacije, **Kibernetička sigurnost (NIS2)** i standardi zaštite podataka.