

Jakub Trsek - Sales Director ve společnosti Unicorn

Jakub Trsek je zkušený manažer v oblastech řízení projektů, integrace, testování software a B2B. Disponuje rozsáhlým know-how zejména v oblastech energetiky a bankovníctví

V současnosti zastává roli Sales Director, kde je zodpovědný za všechny podnikové procesy, včetně strategie, obchodu, produkce, rozvoje a zdrojů. Společnost je zaměřena na konzultace, integraci a infomrační systémy ze segmentu energetiky a bankovníctví nejen v České republice, ale i v zahraničí.

Je také pravidelným lektorem na rozvojových školeních projektových manažerů, business architektů a obchodníků.



Vzdělání

Rok	Škola
1997 - 2004	České vysoké učení technické v Praze, Fakulta elektrotechnická

Pracovní zkušenosti

Rok	Společnost, Role
2001 - nyní	Unicorn Systems a.s., Sales Director, Ředitel obchodní divize, Ředitel produkční divize, Projektový manažer, Test architekt, Vývojář, Tester

Účast na projektech

Unicorn, Sales Director		
2017 - nyní	Popis role	Sales Director je zodpovědný především za řízení obchodu celého produkčního streamu, vedení a vzdělávání svého obchodního týmu, realizaci obchodních aktivit v rámci svěřeného portfolia zákazníků a produktů, péči o své klienty a partnery. Je více než žádoucí, aby šel příkladem a osobně se aktivně účastnil získávání zakázek a přispíval tak k naplňování obchodního plánu streamu. Production Stream Sales Director podstatným způsobem přispívá k dlouhodobému rozvoji podnikání v souladu se schválenou strategií a principy fungování společnosti Unicorn.
	Popis činnosti	<ul style="list-style-type: none">• Příprava vizí nových produktů, příprava a organizace prodejních vln a kampaní• Definování struktury portfolia produktů a služeb produkčního streamu• Příprava a vyhodnocování vize, cílů, rozpočtu a organizační struktury• Plánování a realizace obchodních aktivit u svěřených klientů (vytváření a řízení obchodních týmů, účast na důležitých jednáních)• Dohled nad činnostmi obchodních jednotek streamu• Zadávání, kontrola a vyhodnocování práce obchodních týmů• Řešení problémů a úkolů přesahujících kompetence podřízených• Vystupování na konferencích a akcích pro klienty• Systematické školení a vzdělávání své obchodní struktury• Participace na činnosti odborných týmů důležitých pro obchodní činnost streamu• Příprava a vyhodnocení akcí pro klienty (prezentace pro konference nebo semináře, zpracování leadů, vyhodnocení vůči partnerům)

Unicorn, Ředitel obchodní divize		
2008 - 2017	Popis role	Cílem ředitele obchodní divize je získávat zakázky. Ředitel obchodní divize je zodpovědný za řízení obchodních aktivit u svěřených klientů a péči o svěřené klienty v rámci společnosti Unicorn Systems.
	Popis činnosti	<ul style="list-style-type: none"> • Identifikace klíčových potřeb zákazníka a získávání nových zakázek • Vedení obchodních jednání a vyjednávání • Příprava nabídek, prezentací a smluv • Spolupráce s obchodními partnery • Řízení frontmanů a obchodních týmů • Dohled nad průběhem realizace obchodního případu • Zodpovědnost za finanční hospodaření obchodní divize

Unicorn, Ředitel produkční divize		
2005 - 2008	Popis role	Cílem Ředitele produkční divize je realizovat zakázky a pečovat a vychovávat spolupracovníky na projektových rolích (ředitel projektu, softwarový architekt, business architekt, ...). Ředitel produkční divize je primárně zodpovědný za řízení realizace svěřených projektů v rámci produkčního streamu.
	Popis činnosti	<ul style="list-style-type: none"> • Aktivní podíl na zahájení projektů a dohled nad realizací všech svěřených projektů • Komunikace s klientem o realizovaných projektech na vyšší manažerské úrovni (prezentace na steering committee, ...) • Podpora obchodu při přípravě nabídek, prezentací a smluv a návrhu řešení/informačních systémů (IS) pro klienty • Péče o sebe a své okolí pro zajištění dlouhodobé perspektivy a stability svěřené produkční divize • Řízení managementu projektu (ředitel projektu, softwarový architekt, business architekt, ...) a podpora při řízení ostatních členů týmu • Řešení problémů a úkolů přesahujících kompetence podřízených • Spolupráce při náborech nových spolupracovníků • Hodnocení a motivace podřízených pracovníků a směřování jejich kariéry v rámci divize i mimo ni • Zodpovědnost za finanční hospodaření produkční divize a finanční výsledky jednotlivých projektů

Unicorn, Projektový manager, Test manager		
2001 - 2004	Popis role	Projektový manager je primárně zodpovědný za plánování, průběh a úspěšné dokončení projektů v oblasti IT a zajištění očekávané přidané hodnoty. Pracuje s kapacitou projektového týmu, s projektovými výkazy a rozhoduje o potvrzování odvedené práce. Test manager má na starosti zejména testovací část projektu, stanovení testovací strategie, výběr testovacích nástrojů a podíl na návrhu architektury a harmonogramu testování projektu.
	Popis činnosti	<ul style="list-style-type: none"> • Management tvorby nabídky • Definice předpokládaného rozsahu projektu a jeho harmonogramu • Sestavení projektového týmu • Kvalitativní a kvantitativní dohled nad tvorbou zadání a následnou realizací projektu • Řízení očekávání zákazníka a řízení vztahu s ním, vyjednávání, vedení workshopů, školení • Udržení dohodnutého rozsahu projektu, v případě potřeby řízení změnových řízení • Nastavení projektových standardů v dokumentaci • Risk Management

Účast na
projektech

Česká pojišťovna , Projekt DACP - Funkční testování informačního systému DACP spravujícího více než 5 milionů dokumentů, současně využívaného tisíci uživateli. Systém se skládal z klientské aplikace, Web Services (hledání, import a přesun dokumentů), správy aplikací (uživatelů a práv uživatelů a řízení).

Česká spořitelna, a.s. , Projekt Informační systém Podpisové vzory Etapa 7- Cílem etapy bylo zpracování strukturovaných poznámek do ISPV a implementace testování dle metodologie EBG-FIRST. Realizace strukturovaných poznámek si vyžádala tvorbu nových verzí rozhraní (OLE, WSPV, Tuxedo).

Česká spořitelna, a.s. , Projekt Qaf Quality Assurance pro FASCOR - Nastavení procesů Quality Assurance a následný dohled na kvalitu výstupů projektu FASCO, který slouží pro finanční analýzy, scoring a rating municipalit.

Česká spořitelna , Centralisation Projekt StarBANK - StarBANK je klíčový bankovní systém ČS, který je propojen s mnoha dalšími systémy (symboly, DWH, SAP, atd.). V systému může být provedeno 2095 operací. Tento systém zahrnuje 1800 obrazovek. Testování StarBANK Centralizace je založeno na EBG-FIRST TIM metodice.

T-Mobile Czech Republic a.s. , Projekt TMITIP testování metodiky pro iTIP projekt T-Mobile - Předmětem tohoto projektu bylo připravit metodiku testování pro projekt ITIP ve společnosti T-Mobile. Metodika testování prokryvala oblast unitových, systémových a integračních testů a byla podpořena nasazením testovacích nástrojů IBM Rational.

ČEPS, a. s. , Projekt Informační systém pro organizovaný krátkodobý obchod s podpůrnými službami - Informační systém Damas je internetový informační systém, který slouží k automatizaci obchodních procesů v elektrizační soustavě České republiky.