



Matija Maričić, MBA

savjetnik poslovnog razvoja

+385 (0)91 411 3826

matija.integrum@gmail.com



Više od 20 godina rada na upravljačkim pozicijama u FMCG-u, retailu, energetici i sjemenarsko-poljoprivrednom sektoru omogućilo mi je iskustvo u razvoju poslovanja i vođenju timova, koje danas koristim za podršku organizacijama u unapređenju poslovnih procesa, poticanju rasta i razvoja i povećanju efikasnosti.

Trenutno sam zaposlen na poziciji Direktora prodaje i poslovnog razvoja u vinariji i destileriji Rossi, gdje vodim razvoj domaće distributivne mreže i ključne razvojne projekte.

U prethodnim ulogama u Studencu i Istarskim supermarketima bio sam odgovoran za operacije do 150 prodajnih mjesta s više od 700 zaposlenika. Vodio sam projekte širenja poslovanja, uključujući ulazak na tržište Zagreba, otvaranje novih trgovina te razvoj modela „Franšiza bez ulaganja“, koji je omogućio daljnji rast na održiv način.

Ključ uspjeha vidim u dobro usklađenom timu i dobro usklađenim procesima.

Ključna postignuća:

- **Rossi** – Rast prihoda od 60% (2023–2025); vođenje end-to-end projekata lansiranja kategorija Ready-to-Drink i Gift Boxes
- **Studenac** – Razvoj i implementacija inovativnog modela „Franšiza bez ulaganja“; skaliranje poslovanja na 150 prodajnih mjesta (700+ zaposlenika, 60 mil. € prihoda); uspješan ulazak na tržište Zagreba s prvih 10 trgovina
- **Istarski Supermarketi** – Rast prihoda od 30% (2016–2018); otvaranje 18 trgovina i optimizacija 45 sezonskih lokacija u kampovima; vođenje integracije akviziranih lanaca uz operativno i kulturološko usklađivanje
- **OMV Hrvatska** – Upravljanje poslovanjem od 130 mil. € godišnje; koordinacija operacija između 14 franšiznih partnera
- **Leadership** – Upravljanje velikim sustavima s do 700 zaposlenika te izgradnja učinkovitih organizacijskih struktura



University of Zagreb / Sveučilište u Zagrebu

University Specialist - MBA



Team Coaching Fundamentals Certificate

AoEC - The Academy of Executive Coaching

Issued May 2022

Skills: Team Coaching



Practitioner Diploma in Executive Coaching

AoEC - The Academy of Executive Coaching

Issued Jan 2017

Skills: Executive Coaching

Direktor prodaje i poslovnog razvoja

Vinarija i destilerija Rossi | 10/2023 – danas

- Vođenje transformacije domaće (B2B) distribucijske mreže
- Odgovornost za definiranje i implementaciju prodajne strategije, uz rast prihoda od 59% (2023–2025)
- Vođenje i razvoj prodajnog tima
- Upravljanje end-to-end projektima koji su rezultirali uspješnim lansiranjem novih proizvoda
- Uspješna implementacija kategorija „ReadyToDrink“ i „GiftBoxes“

Tim: 3 djelatnika | Prihod na razini godine: 1,75 mil. €

Voditelj projekta – Ulazak na nova tržišta

Studenac market | 12/2020 – 12/2022

- Vođenje otvaranja prvih 10 Studenac trgovina u Zagrebu
- Dizajn i implementacija inovativnog operativnog modela „Franšiza bez ulaganja“
- Uspostava i vođenje međufunkcionalnog projektnog tima
- Upravljanje procesom odabira lokacija i procjene tržišnog potencijala
- Direktno izvještavanje Upravi (CEO)

Tim: 35 zaposlenika indirektno (1 direktno) |

Prihod na razini godine: 3,8 mil. €

Direktor maloprodaje – Regija Sjever

Studenac market | 08/2019 – 12/2020

- Upravljanje maloprodajnim operacijama i jačanje brenda kroz 150 prodajnih mjesta
- Definiranje i implementacija poslovnih procesa u skladu sa strategijom
- Izrada strateških planova, budžeta i operativnih ciljeva
- Vođenje projekata optimizacije poslovnih procesa
- Razvoj organizacije i upravljanje timom (9 direktnih reporta)
- Upravljanje s više od 700 zaposlenika
- Koordinacija operacija tijekom akvizicija
- Procjena novih lokacija i optimizacija layouta trgovina

Tim: do 700 sezonski | Prihod na razini godine: 60 mil. €

Direktor maloprodaje

Istarski Supermarketi | 12/2016 – 07/2019

- Odgovornost za P&L, prodajne rezultate i operacije (113 trgovina)
- Rast prihoda od 30% uz otvaranje 18 novih trgovina
- Upravljanje sezonskim poslovanjem (45 kamp trgovina)
- Integracija akviziranih lanaca (Radojka trgovine, Pro Viattor)
- Razvoj poslovnih procesa i strategije
- Vođenje organizacije i razvoj tima (8 direktnih reporta)

Tim: do 600 sezonski | Prihod na razini godine: 46,5 mil. €

Komercijali direktor

Granarium d.o.o. | 10/2014 – 09/2015

- Upravljanje B2B operacijama i B2C brendom Flora Garden Center
- Definiranje i provedba marketinških strategija
- Razvoj veleprodajnog segmenta
- Upravljanje timom (12 zaposlenika)
- Pregovori s dobavljačima i upravljanje troškovima

Tim: 12 zaposlenika | Prihod na razini godine: 1,58 mil. €

Regionalni voditelj područja

OMV Hrvatska | 01/2008 – 10/2014

- Odgovornost za standarde i imidž benzinskih postaja (Zagreb i SZ Hrvatska)
- Upravljanje partnerima i timovima (225 zaposlenika indirektno)
- Razvoj i implementacija operativnih standarda
- Vođenje projekata optimizacije poslovanja
- Planiranje budžeta i izvještavanje Upravi

Tim: 225 indirektnih zaposlenika (14 franšiznih partnera) |

Prihod na razini godine: 130 mil. €

Voditelj prodaje i vanjske trgovine

Sjemenarna Zagreb d.o.o. | 01/2005 – 01/2008

- Upravljanje nabavom i veleprodajnim procesima
- Pregovori s domaćim i međunarodnim dobavljačima
- Upravljanje budžetima i profitabilnošću
- Razvoj portfelja proizvoda i brendova
- Upravljanje uvozno-izvoznim operacijama i logistikom