

A portrait of Simon Jecl, a young man with dark, wavy hair and a light beard, smiling. He is wearing a green button-down shirt. The background is a chalkboard with the words 'CRYSTAL' and 'ROGASKA' written on it, along with a logo of a bird.

“Danes mi pri poslu v veliki meri
pomaga prav vse, kar sem se
na fakulteti naučil.”

Simon Jecl

je diplomant univerzitetnega študijskega programa, ki je maja 2021 sprejel nove izzive v podjetju Fiskars Group in je sedaj odgovoren za globalno veleprodajo blagovne znamke Rogaška 1665.

Zakaj študij logistike?

V času, ko sem izbral fakulteto, sem se aktivno ukvarjal s športom, zato mi izbira fakultete ni bila najbolj pomembna stvar v življenju. Vedel pa sem, da je izobrazba pomembna in da se s športom ne bom mogel preživljati celo življenje. Tako sem v Fakulteti za logistiko našel super kombinacijo tistega, kar me je zanimalo – perspektivno novo fakulteto v domačem okolju in možnost nadaljevanja športne poti. Ukvarjal sem se z alpskim smučanjem in smučanjem prostega sloga, zato sem v naprej pričakoval, da pri predavanjih in vajah ne bom prav pogosto prisoten. Slutnja, da mi bodo na fakulteti prisluhnili in me pri tem podpirali, se je uresničila. Tako lahko le rečem, da sem s svojo izbiro zelo zadovoljen in bi se ponovno odločil za isto fakulteto.



Študij na Fakulteti za logistiko.

Moja generacija je bila dejansko prva na fakulteti. Bruci smo bili hkrati starešine. To je pomenilo, da smo s kolegi ustvarjali dušo in vzdušje na fakulteti, kar verjamem, da nam je dobro uspelo. Veselo smo hodili na predavanja in vaje, se družili in ustvarjali svojo mrežo prijateljev in bodočih poslovnih partnerjev. Sam sem bil pri aktivnostih, tako študijskih kot obštudijskih, prisoten nekje 50 %, ker sem se ukvarjal s športom. Večino jeseni in zime sem preživel nekje na snegu, v mesecu marcu pa se pridružil sošolcem in oddelal par mesecev, da sem lahko zaključil študijske obveznosti. Tako kolegi kot tudi profesorji so mi bili v veliko pomoč. Kolegi, predvsem dekleta, so vedno z veseljem posodila zapiske za fotokopiranje, profesorji pa so zahtevali znanje, s čimer se še danes strinjam. Izjemno rad sem imel projekte, kjer smo imeli priložnost naloge predstaviti drugim. Javno nastopanje, ki sem se ga na FL naučil, mi še danes pride prav pri vsakodnevnih prodajnih nastopih.



Znanje.

Kar se tiče programa na fakulteti lahko rečem, da mi danes v poslu v veliki meri pomaga in pride prav vse, kar sem se na fakulteti naučil. V programe so vključena številna področja, ki se med seboj dopolnjujejo, predvsem pa daje celotna slika izjemno širino. Nekateri so bolj naravoslovno usmerjeni in dobijo veliko osnov ter idej za uporabo in nadgradnjo na področju logistike kot take. Sam sem bolj družboslovec in sem zato tudi danes dejaven v prodaji, kjer pa mi razumevanje nabavne logistike, notranje logistike, delo z zalogami in podobno predstavlja veliko prednost. Sam bi programu dodal nekoliko več poudarka na tujih jezikih, s katerimi sam sicer nimam nikakršnih težav, vidim pa, da bi bil brez znanja vsaj dveh tujih jezikov precej oviran.



Karierna pot.

Na mojo karierno pot sta v veliki meri vplivala dva faktorja. Kot prvo, sem vseskozi spremljal razvoj domačega podjetja, ki ga je vodil oče. Kot družinski član sem bil v podjetje vseskozi tesno vpet, že vse od otroštva dalje. V podjetju svetujem in na tak ali drugačen način pomagam še danes, čeprav v podjetju nisem zaposlen. Drugi vpliv pa je bilo aktivno ukvarjanje s športom, saj je šport v veliki meri oblikoval moje delovne navade in tudi značaj, prav tako sem se po koncu aktivne kariere zaposlil pri svojem nekdanjemu opremljevalcu opreme. Zaradi športa sem ogromno potoval po celem svetu in s tem pridobil na številnih neformalnih znanjih, ki mi pridejo zelo prav tudi v poslu. Po aktivni karieri sem se preizkusil kot strokovni komentator na televiziji, bil sem vodja športnih dogodkov, prodajalec in svetovalec športnikom. Prvo resnejšo zaposlitev pa sem našel pri Amersports Cooperation, kjer sem bil zadnjih 7 let, kot vodja prodaje, odgovoren za prodajo športnih blagovnih znamk Salomon, Atomic, Wilson in Suunto na tržiščih Slovenije, Hrvaške ter Bosne in Hercegovine. Na tem delovnem mestu sem se srečeval s številnimi izzivi. V veleprodaji je produkte potrebno najprej spraviti na police, za kar je potrebno najprej prepričati vodje nabave. To je mogoče le z dobro predstavitvijo in optimalnim poslovnim planom, ki poleg komercialnih pogojev poskrbi še za dobro odprodajo na samem prodajnem mestu. Se pravi cikel Sell in-sell out more biti komercialno premišljen in podprt s poporodajnimi aktivnostmi (Marketingom), če želimo doseči dolgotrajen uspeh. Tukaj mi je široko znanje, ki sem ga pridobil na fakulteti, prišlo zelo prav. V maju 2021 sem sprejel nove izzive v podjetju Fiskars Group, kjer sem odgovoren za globalno veleprodajo blagovne znamke Rogaška 1665. Svojevrsten izziv v trenutni službi predstavljajo kupci, ki so razpršeni po celem svetu, različnih kultur in narodnosti.

Moj nasvet.

Svoj čas, denar in energijo boste najbolje uporabili, če jih boste vlagali v svoje zdravje, dobro počutje in v svoje znanje. Na tak način boste lahko najbolj produktivni na vseh področjih in hkrati tudi najbolje pomagali svoji družini, prijateljem ter tudi podjetju, kjer boste zaposleni. Najdite si delo, ki vas veseli. V vsakem podjetju se lahko kaj naučite in date svoj maksimum, prej ali slej bo to nekdo opazil. Če se to ne zgodi, iščite novo priložnost drugje.

