

Prosinec 2014

COMPUTERWORLD

11 STRATEGIE PRO VÝHĚDY
CIO
BUSINESS WORLD

TOP
30
IT
OSOBNOSTÍ

Jana Benáková

Obchodní ředitelka společnosti OKsystem

Letos se Janě Benákové povedlo pro firmu OKsystem získat několik klíčových zákazníků, jako jsou společnosti Billa, Linet, ministerstvo kultury a další.

„Oproti loňskému roku jsme zdvojnásobili obchodní výsledky. Ale to není pouze můj úspěch, je to výsledek práce celého obchodního oddělení,“ připomíná Benáková. Ve firmě je odpovědná za obchodní strategii, převážně za prodej personálně mzdového systému OKbase a mobilní aplikace Babel Business Edition.

Aktuálně se snaží získávat nejen nové zákazníky, ale její povinností je, aby i existující klienti byli spokojeni a rozšiřovali spolupráci.

„Dále se starám i o to, aby marketingové aktivity přinášely firmě pozitivní výsledky. Samozřejmě se snažím udržet, rozšiřovat a motivovat obchodní tým, protože bez něj bychom těchto dobrých výsledků nedosáhli,“ dodává.

Za téměř čtyři roky práce v OKsystemu si nejvíce cení založení a stabilizace ob-

chodního týmu. Úspěch každého manažera totiž podle ní závisí na „jeho“ lidech, kteří mu pomáhají dosahovat stanovených cílů a samozřejmě je překračovat.

Jediné, s čím není spokojena, je, že se jí nedaří skloubit pracovní život s rodinným, tzv. worklife balance.

„Je to sice moderní a frekventované téma, vyšlo spousta článků, studií a přehledů, které firmy jsou na předních příčkách v udržování worklife balance, takže to vypadá, že je to vlastně ‚jednoduché‘. Ale mně se uvést worklife balance do praxe stále nedaří,“ mrzí ji.

Nebude to mít ale jednoduché, čeká ji totiž příprava obchodní strategie a prodejních plánů na příští rok a chce pokračovat v nasazeném tempu získávání nových zákazníků. V seznamu úkolů jsou i nastartování a marketingová podpora dalších produktů. Chtěla by také rozšířit obchodní a marketingový tým.

Od svého původního zaměření – pohybovala se v gastronomii, vystudovala hotelovou školu, pracovala v hotelu v Anglii a v Praze – se posunula poměrně daleko. Ale rozhodně toho nelituje.

A nemyslí si, že by IT obor vyžadoval dávku nějakého speciálního talentu. Říká, že pokud chcete dělat práci pořádně, musíte se neustále vzdělávat, být pilní a pokud není talent, musíte být více pilní. Snad každý obor je prý o neustálém dynamickém růstu, změnách, inovacích, které je potřeba sledovat.

Když má Jana Benáková volno, věnuje se rodině, desetiletým dvojčatům se spoustou zájmů a kroužků. Případně si ráda zaběhá, zahraje golf nebo cvičí jógu.



ROZHOVOR S JANOU BENÁKOVOU

OKbase spojuje HR systémy do jednoho

OKsystem byla vždycky firma, která se zabývala personálními a mzdovými systémy. Jaká situace momentálně panuje na trhu se systémy pro řízení lidských zdrojů?

Firmy již většinou mají nějaký personálně-mzdový systém, takže dnes poptávají spíše dílčí řešení, kterými chtějí pokrýt další oblast, typicky docházkový systém či vzdělávání zaměstnanců. Zájem je ale také o komplexní řešení, které má nahradit existující produkty a spojit v jeden, což náš systém OKbase nabízí. Poptávka je také po manažerských nadstavbách, které umožňují generovat reporty, sestavy, statistiky atp. Manažery zajímají především informace ze mzdového modulu.

Tradičně konzervativním HR systémům odzvonilo. Současné HR systémy již nejsou jen pro personalisty, ale všichni přední dodavatelé personálních systémů se snaží přes webové rozhraní do systému zapojit jak všechny zaměstnance, externisty, tak i vedoucí pracovníky.

Aktivně se věnujete i práci s mobilními

aplikacemi. Jak se vám vede?

Přirozeně bychom chtěli na trhu vývoje mobilních aplikací uspět. Je to velmi perspektivní oblast a měl by se z toho stát další pilíř našeho podnikání. Máme za sebou úspěšný vývoj mobilních aplikací jak na zakázku, tak i vývoj vlastních mobilních řešení. Nicméně přístup k firemním informacím pomocí mobilních zařízení je stále častějším požadavkem zákazníků. Proto jim dodáváme mobilní přístup k datům a vybraným funkcionalitám personálního a mzdového systému OKbase.

Jak se vyvíjí vaše americká expanze s produktem pro šifrování mobilní komunikace Babel?

Podarilo se nám už získat několik zakázek v oblasti vývoje mobilních aplikací. Na americkém trhu je velký potenciál pro skutečně rozsáhlé instalace Babel Business Edition, což nám potvrzují výsledky několika pilotních instalací. V USA jdeme cestou spolupráce s místními společ-

nostmi, které jsou na trhu dobře zavedené a hodnotí Babel Business Edition jako perspektivní. Při získávání zakázek vývoje na míru využíváme místní konzultanty, kteří jsou finančně zainteresováni na uzavření nových obchodních vztahů. Postupně u zákazníků v USA získáváme dobré jméno a počítají s námi při svých rozvojových plánech.

Ve společnosti OKsystem jste čtvrtým rokem. Co se za tu dobu změnilo?

Největší úspěch letošního roku zaznamenáváme v prodeji personálně mzdového systému. Během posledních dvou let jsme rozšířili portfolio našich zákazníků více než dvakrát. Rozšířili jsme obchodní aktivity v oblasti mobilních aplikací a bezpečnosti. V samém závěru roku 2013 jsme se vrátili v plném rozsahu s našimi informačními systémy na MPSV.