



**Lovro Peterlin** se je A1 Slovenija pridružil leta 2017 kot glavni direktor prodaje in naročniškega sektorja, junija 2018 pa je prevzel še položaj izvršnega direktorja. Z mednarodnimi izkušnjami, večletno prakso s področja razvoja novih poslovnih priložnosti in neposrednega vodenja, predvsem generacije Y, svoje znanje deli tudi s številnimi podjetniki, svetoval pa je tudi mednarodnim podjetjem na področju prodaje in marketinga.

### ***Odgovornost do celostnih rezultatov***

Poudarki Lovrovega mentorskega programa:

- Pri vodenju se zavzema za vzpostavitev pravega okolja, ki omogoča celotnemu poslovnemu ekosistemu napredovati in dosegati prave rezultate na pravi način.
- Vodja mora skrbeti za stalen intelektualni, poslovni in človeški razvoj vseh deležnikov z namenom ustvarjanja večgeneracijske zapuščine in pozitivnega vpliva na družbo.
- Na transformacijo je treba gledati kot na izziv, ki nas bo spravil iz cone udobja in nam pomagal pravočasno prepoznati spremembe v okolju, ki so pomembne za nas. Ne sme nas biti strah zapustiti te cone in napredovati, samo tako lahko postanemo najuspešnejši v novonastali situaciji.
- Uspešen prodajalec se mora hitro prilagoditi potrebam uporabnikov, prepoznavati in nagrajevati mora zvestobo, ultrapersonalizacija pa bo določala zmagovalce.