

Beszámoló

Összefüggő Szakmai Gyakorlat

Suhvasztov Danyiil Jurjevics – OLKYFX

Gödöllő, GTK KM FOSZK

Suhvasztov Danyiil Jurjevics vagyok, Kereskedelem- és marketing logisztika FOSZK-os hallgató, és a jelenlegi munkáltatómmal kapcsolatos munkatapasztalataimról fogok beszámolni.

A jelenlegi munkáltatómmal 2021. június 1-jétől kezdtük el a közös munkát. A BRM Consulting Zrt. egy nagyobb cégcsoport alá tartozik, ahol a vállalkozások szinte minden iparágban szerepelnek. Fejlett technológiájú tisztítástól a zöld technológiáig, illetve vállalati kereskedelemben is nagy szerepet vállalnak. Folyamatosan fejlődő cégcsoport, kibebiztonsággal, maximális biztonságú adattárolással és innovatív szabadalmazott vállalati szoftverek készítésével bővültek, Európai és Amerika-i piacra is. 2022-es évben a megújuló energiával is elkezdett a cégcsoport foglalkozni. A vállalat irányítói több, mint 20 éves tapasztalattal rendelkeznek, céljuk természetesen, mint a legtöbb nagy vállalati csoportoknál, hogy a profitot maximalizálják és a korszerű technológiákat elsajátítsák, sőt tovább fejlesszék azokat.

Tartalomjegyzék

1	Vállalat bemutatása.....	4
1.1	<i>Cégcsoport struktúrális felépítése</i>	<i>4</i>
1.2	<i>Vállalat fejlődése.....</i>	<i>5</i>
1.3	<i>Vállalat honlapjai.....</i>	<i>7</i>
1.4	<i>Vállaltról kialakult kép.....</i>	<i>9</i>
2	Vállalatnál elvégzett munka	10
2.1	<i>Vállalat fejlesztésével kapcsolatos javaslat.....</i>	<i>13</i>
3	Irodalomjegyzék	15

1 Vállalat bemutatása

Az első céget a csoporton belül 2007-ben alapították, PSI Kft néven. Főbb tevékenységi köre az üzletviteli és egyéb vezetési tanácsadás mellett, a biztonsági szolgáltatások széles skálája. Később köré épültek a következő cégek, más-más üzleti szférában, mint például a Clean Arsenal, ami CE Developments Kft alatt futó projekt és tisztítás technológiával foglalkozik, Green Arsenal Hungary Kft, amely növénykondicionáló készítmény gyártásával és forgalmazásával foglalkozik, illetve a Hemp Arsenal Kft is, ami kifejezetten lovaknak fejlesztett prémium minőségű CBD olaj termékek gyártásával és forgalmazásával foglalkozik. Egy amerikai cég is bekerült, ami a BSS Unit Inc., kritikus infrastruktúrával, stratégiával, válságmegelőzéssel és ezek szoftver fejlesztésével is foglalkozik. Létre jött az Axalton Group, ami a rengeteg céget összefoglalja. Kiberbiztonsággal, maximális biztonságú adattárolással és innovatív szabadalmazott vállalati szoftverek készítésével bővítették a cégcsoportot. Újonnan bejövő projektként, mint Quadrum Investitio Zrt., energiatároló és vertikális szélerőmű gyártásával és forgalmazásával kezdett foglalkozni. Kedves kollégámmal mellette elkezdtünk egy külön projektet is, amely operatív lízinggel foglalkozik és gépjármű adás-vétellel.

A cégcsoport arculata eléggé színes, rengeteg újonnan bejövő termékek érkeznek, amiknek „a” és „b” terve is van. Ez azt jelenti, hogy mindig mérlegelésre kerül, hogy érdemes végig vinni a projektet és befektetni, mind a fejlesztés, engedélyeztetés, marketing stb., vagy csak valamennyi pluszt beletenni, amivel növeljük a projekt értékét és magát a projektet értékesíteni, akik esetleg befejezik és kész terméké alakítják. Ezek rengeteg kockázatelemzéssel, piacelemzéssel és mérlegeléssel járnak, de mindig kivannak tűzve a célok és a lépcsőfokok, hogy milyen tematikával kellene haladni.

1.1 Cégcsoport struktúrális felépítése

Axalton Group felépítése:

- Kiberbiztonság / üzemeltetési technológia
 - o BSS Unit Inc
 - Cyber Intel Matrix (kiberbiztonság)
 - DataVersio (szoftverfejlesztés)
 - DataQR (hitelesítési technológia)
- Energiabiztonság
 - o Qindsutry (Quadrum Investitio Zrt.)

- SMARTESTORAGE™ (energiatárolás)
- Vertica Wind SRG (vertikális szélérőmű)
- OzonX (óziongenerátor)
- Viselhető egészségügyi technológia
 - HeartBit (3 elvezetésű bipolar)
 - DualScope (EKG sztetoszkóp, ami fejlesztés alatt áll)
- Clean / Green / Hemp Arsenal (tisztás, zöld, és cbd olaj technológia, amelyek, mint termékként és szolgáltatásként érhetőek el.)

(Group, 2023)

PSI Kft. (biztonsági szolgáltatások)

Sport Max Pro Kft. (operatív lízing, gépjármű adás-vétel)

1.2 Vállalat fejlődése

A vállalat fejlődését nehéz meghatározni. Rengeteg fázis van, amik sokszor több időt és költséget vesz igénybe, mint szeretnénk vagy amit meghatároztunk. Az összes projekt sokszor elő van véve, és néhány hónap múlva picit jegelésre kerül, mivel közbe jött egy fontosabb és gyors projekt, üzleti lehetőség. Ennek tükrében szeretném cégekre bontani a fejlődést, azokon belül is az aktívan futó projektekre jobban kifogok térni.

PSI:

Alapítás dátuma 2007.04.03., jegyzett tőke *3 000 000 HUF*, fő tevékenységiköre az üzletviteli, és egyéb vezetési tanácsadás. Korábban és jelenl is, csak már nem fő tevékenységi körnek számít a biztonsági szolgáltatás. A jelenleg elérhető utolsó pénzügyi beszámoló adata 2021-es. Az utóbb említett évben a nettó árbevétel *155 438 000 HUF*, azaz *421 241 EUR* nettóban. (ceginformacio.hu, 2022)

A cégcsoport mondhatni innen indult, mivel a biztonsági szolgáltatásokból fejlődött ki ilyen szélesre, mint most van jelenleg. Folyamatos korszerű technológiák és stratégiák használatával, a mai napig eredményesnek mondható vállalkozás, amely jelenleg nincs prioritásban.

Munkák: delegáció kíséret, személyvédelem, vagyonvédelem, sofőr szolgálat, képzések oktatása.

BSS Unit:

A cég Amerikában lett bejegyezve, kinti székhellyel. Azért volt fontos, hogy ne csak magyarországi ügyfeleket vonzzon be a cégcsoport, hanem tengerentúliakat is. Ez stratégiai terjeszkedés is volt, mivel a kinti kapcsolatok miatt szükségesnek bizonyult az alapítása. 2019-ben került alapításra a Cyber Intel Matrix Kft., ami a BSS Unit alá került. Ezzel bővítették a kiberbiztonság részét a cégcsoportnak, illetve szoftverfejlesztés és etikus hackelés, mint szolgáltatás is bekerült a palettába. A Cyber Intel Matrix Kft. utolsó pénzügyi beszámolója alapján, a nettó árbevétel *13 930 00 HUF*, azaz *37 751 EUR*. (ceginformacio.hu, 2022)

2022-ben bővítették DataVersio-val, mint vállalati szoftverek fejlesztése, és a DataQR, mint hitelesítési technológia. Jelen projektet folyamatos előkészületek és fejlesztés alatt vannak. Kész termékek jelenleg csak a vállalati szoftver résznél érhetőek el.

Clean Arsenal:

2019 elején került a céghez, egy egyedi fejlesztésű ózongenerátor és a nano fertőtlenítő technológia. Marketing anyagok készítésével, arculattervezéssel, termék nevével és szolgáltatások kidolgozásával foglalkoztak eleinte. Egy kisebb influencer kampányt terveztek meg, amely nem volt túl sikeres sajnos. A vezetőség kapcsolatai révén rengeteg nagyvállalat bízta meg a céget komplex higiéniai fertőtlenítés szolgáltatással. Később a cég elkezdte magát az ózongenerátort értékesíteni külföldre. Utolsó elérhető pénzügyi beszámolója alapján nettó *49 066 000 HUF*, azaz nettó *132 970 EUR* volt az árbevétel. (ceginformacio.hu, 2022)

Green Arsenal:

Az alapítása 2020.12.14.-én történ, tehát egy eléggé friss projektről van szó. Egy növénykondicionáló készítmény, ami ökológiai gazdálkodásban is felhasználható. Rengeteg marketing anyag, szóróanyagok és előkészületek végett, úgy döntöttünk, hogy nincs szükség webshopra, csak a hivatalos viszonteladóktól és e-mailes nagyobb tételű rendeléseket fogadunk be. Szerencsére elegendő partnereink lettek és 2023 februárjától 35 db InterSpar-ban lesz megtalálható a termék az ország teljes területén.

Hemp Arsenal:

2022-ben érkezett az ötlet, hogy kifejezetten lovaknak fejlesztett CBD termékeket fejlesszünk és forgalmazzunk. Hamar össze is lett téve a webshop, a fejlesztésekre megvoltak az alapok, mivel már egy meglévő terméket kellett újra csomagolni, és beadni a NÉBIH-be engedélyeztetésre. A projekt jelenleg az engedélyre vár, és onnantól egy komplex kampányt fogunk elindítani.

Qindustry:

Körülbelül 2021 nyár végén került be a vállalathoz, pont mikor felvettek engem, mint junior marketing menedzser. Több hónapos előkészületek után, sikeresen megszületett az energiátároló neve, kinézete és koncepciója. Jelenleg tárgyalások zajlanak nagyon nagy vállalatok beruházásáról Magyarországon. Több megawattnyi szándéknyilatkozatot vesznek fel a kollégák, és közben egy vertikális szélenergia értékesítése is elkezdődött az energiátároló mellett. A két technológiát mostanra kettő az egyben próbáljuk értékesíteni, érdeklődés hatalmas rá az energiaválság következtében.

1.3 Vállalat honlapjai

PSI (<https://psi.hu>):

A cég régi honlapja már nem elérhető, mivel nekem kellett frissíteni egy fejlesztett verzióról WordPress-es oldalra. Tekintettel a cég régebbi foglalkozásaira, szerintem elengedhetetlen lenne a magyar verzió, igaz legtöbb ügyfél általában külföldi. A honlap betöltési ideje igen alacsony, színvilágban egyszerű, szembarát és könnyen fogyasztható szövegezés. Hamar meglehet találni a kívánt szolgáltatást, amire szüksége lehet az ügyfélnek. Nincs különösebb animáció, nem mondanám látványosnak, inkább egyszerű direkt oldalra sikerült a kérések alapján. SEO szempontjából jók a mondatok, rengeteg kulcsszó került be, illetve a meta beállítások is megfelelően lettek elvégezve.

BSS Unit (<https://bssunit.com>):

Szintén egy régi honlap volt (fejlesztett), amit én újítottam meg. Színvilágban megbízhatóságot és hozzáértőséget sugároz, nagyon konkrét és könnyen lehet böngészni az oldalon. Modern, picit futurisztikus hatása is van, konkrét animációk látványosságok nincsenek. Az oldal betöltési ideje szintén alacsony, SEO beállításai picit rosszabbak, mivel a

meta információk nem lettek teljesen jól megadva, amiket frissíteni kellene. Kulcsszavak teljesen korrektek és pontosak.

DataVersio (<https://dataversio.com>):

Teljesen nulláról kezdett oldal, szövegezés teljesen jó, csak rengeteg információt lehet találni rajta és össze lehet zavarodni a rengeteg terméktől, szolgáltatástól. A színvilága abszolút futurisztikus, modern, high-tech, ami abszolút visszaadja, hogy miről is szól a történet. Viszonylag látványos, néhány grafikai elem is megtalálható, amik színesítik az oldalt. Gyorsan tölt be szintén az oldal, SEO beállítások és kulcsszavak megfelelőek.

DataQR (<https://dataqr.com>):

A DataVersio alapján készített oldal a kollégám által, aki most kezdte tanulni a WordPress-t. Látszólag teljesen kezdetleges, rengeteg esztétikai hiba van és a honlap felépítése is zavaros. Színvilágban abszolút szerethető, a tartalom érthető és érdekkeltő. A honlap még fejlesztésre szorul.

Clean Arsenal (<https://www.cleanarsenal.com>):

Egy wix-es oldal, hasonlít a WordPress-re, csak egy online weboldal építő honlap. Kolléganő készítette időhiány végett, teljesen megfelelő érthető, könnyen kezelhető, szembarát és visszaadja a cég foglalkozását. Gyors töltési idő, remek szolgáltatásokkal, amik aktuálisak lettek a pandémia óta.

Green Arsenal (<https://www.greenarsenal.com>):

Szintén wix-en készített oldal. Színvilága megfelelő, természetesen egyből lehet érteni, hogy miről is fogunk olvasni. Remek termékeket lehet találni, rengeteg információval és érdekességekkel. Személy szerint én nem szeretem a zöld színt, így teljesen nem tudok azonosulni az oldallal.

Hemp Arsenal (<https://hemparsenal.com>):

Egy webshop, amin CBD termékeket lehet vásárolni lovak számára. Rengeteg információval rendelkező oldal, kevés termékkel sajnos. Nagyon szűkre lett véve a célközönség, igaz tudatosan is lett így. További termékek fejlesztés alatt vannak, amik még hiányoznak is a kínálatból, teljesen érthető, könnyű, felhasználóbarát webshop. Befejezésre

szorul még, a bankkártyás fizetés megoldása, illetve a szállítás és számlázás összekötése. Általam készített webshop.

Qindustry (<https://qindustry.com>):

Egy komoly vállalatot ad vissza az oldal, színvilágban is abszolút szerethető, szembarát. Informatív, innovatív technológiákkal, egyedi megoldásokkal. Sajnos csak angol verziója van az oldalnak, ami szerintem hiány. SEO beállítások kiválóak, gyorsan tölt be az oldal, könnyű tájékozódni. Általam készített oldal.

SMARTESTORAGE™ (<https://smartestorage.com>):

A Qindustry-n belül ügye az energiátárolóról szól a honlap, ami különös figyelmet érdemelt, ezért is lett külön oldala. Rengeteg információ, magyar-angol verzió, ami plusz pont és bővítésre is kerül német, spanyol, francia nyelvre is, ami hatalmas plusz pont. Informatív, viszonylag gyors és érthető szövegezése van. Jók a cselekvésre ösztönző gombok, SEO beállítások is jók. Általam készített oldal.

Sport Max Pro Kft. | Premium Rent Car (<https://premiumrentcar.hu>):

Prémium és luxus hatást keltő oldal, megbízhatóságot és szakértelmet sugároz. Kínálaton is jól látszódik, hogy luxus kategóriás cég létrehozása a cél. Egyértelmű, könnyen kezelhető, minden információ megtalálható, amire szükség lenne. Általam készített oldal.

1.4 Vállaltról kialakult kép

A vállalatról összeségében egy komoly, nagyon színes, precíz és céltudatos kép alakult ki. Rengeteg kapcsolati tőkével és háttér tudással. Teljesen nyitott, transzparens vállalat, mindaddig míg ezek kölcsönösek. Biztonsági és energetikai, illetve kiberbiztonsági téren kimagasló teljesítményt nyújtó cégcsoport.

Rengeteg konferencián és kiállításokon vesz részt a vállalat, mind belföldön és külföldön. Kutatásokban, fejlesztésekben is együttműködnek, mint legutóbb az Óbudai Egyetemmel is. (DataVersio, 2022)

San Antonioban is egy eléggé jól sikerült rendezvényen sikerült részt vennie a cégcsoportnak, ahol a Kiberbiztonsági Innovációs Intézet számára mutattak be egyedi fejlesztéseket és egy fontos stratégia partnerrel alakítottak ki jó kapcsolatot. (DataVersio, 2022)

Folyamatosan bővülő vállalatról van szó, szinte bármely iparágban és üzletágban megtalálható. A cél mindig az innovációs ötletek, stratégiák, technológiák fejlesztése, értékesítése szolgáltatásként is, és termékként is.

2 Vállalatnál elvégzett munka

Az első munkanapomon, egyből a kamatoztatnom kellett az orosz nyelvtudásom és bemutató videók feliratát kellett elkészítenem, amik a Clean Arsenal higiénia új generációs termékeiről és szolgáltatásairól szóltak. Következő munkálataim inkább a cégcsoport megismeréséről szóltak, minden termék megismerése, szolgáltatások megismerése, illetve a célok és irányelvek megismerésére lett helyezve a hangsúly.

Az elkövetkező első pár hétben kisebb feladatokkal láttak el engem, social media felületek kezelése, azon belül is a tartalomgyártás, illetve bele kóstoltam a sales-es munkákba. Környező országok közép- és nagyvállalataik csoportosítását, illetve adataik gyűjtésével kezdődött a sales nálam. A hagyományos email-es megkereséssel folytatódott a folyamat, amihez el kellett készítenem egy minta levelet. Körülbelül ötszáz cégnek sikerült elküldenem a megkereső-tájékoztató email-t. Sajnálatos módon az előbb említett számból a töredékük jelzett vissza, hogy érdekes lehet számukra, vagy csak egy bővebb bemutatót, katalógust szeretnének kérni tőlünk. Tárgyalásig viszont öt cégig jutottunk el, többségük elektronikus meeting keretein belül zajlottak. Sikeresen exportáltunk Örményországba és Grúziába nagy teljesítményű ózon generátorokat. A tárgyalások elején csak megfigyelőként vettem részt, próbáltam elsajátítani a technikákat és stratégiákat. További tárgyalások során már én is becsatlakoztam, és próbáltam meggyőzni, hogy miért is kell nekik ez, és hivatalos mérési bizonyítványokkal kellett alátámasztanom az állításaimat.

A zöld technológián belül a cégcsoport első sorban növénykondicionáló és talajregeneráló készítmény értékesítésével foglalkozik. Egy hazai termék, amelyet szántóföldi, kertészeti kultúrák, gyümölcs, zöldség, fűfélék, balkon- és szobanövények gondozására

fejlesztették ki. Futballista múltamnak köszönhetően, szerencsére jó ismeretségem van a nagyobb klubbnál, és őszi szezonban a füves futball-pályáknál eléggé gyakori a gombás fertőződés. Az MTK egyik ügyintézőjével vettem fel a kapcsolatot, aki átirányított az illetékes emberekhez. Az érdeklődést sikeresen felkeltettem, a tárgyalások az év elején kezdődtek el, és folyamatosan tartanak. Jelenlegi állás szerint az edzőpályákat, illetve, ha hatékony a termék, akkor a stadion gyepét is a mi készítményünkkel fogják kezelni.

A vállalat vezetői egy új projektbe szerettek volna belekezdeni, mint befektető, és szerencsémre engem is belevontak ebbe. Egy nagyszabású, veszteség nélküli energia tároló gépet, konténer kifejlesztéséről szólt. A technológia, illetve a próba konténer már három éve működött, hiba és veszteség nélkül. A cél az volt, hogy ezeket Amerikába tudják értékesíteni, mivel a jelenlegi legnagyobb piaca ott van ennek. Elején piackutatást kellett végezni, illetve a benne lévő műszaki tárgyakat, akkumulátort és rendszert ellenőrzését végeztem el. Az ellenőrzés lényege az volt, hogy amit állítottak a tárgyalások során, az igaz e, hogy teljesen egyedi, illetve saját fejlesztés. A kutatások során több problémát és cáfolást találtam, ezeket mind jeleztem a vezetőség felé, így óvatosabbak is voltak a tárgyalások. Elkészítettem egy összehasonlító táblázatot az úgynevezett „miénk” és a konkurens cégek teljesítményét és egy felső kategória közepéhez lehetett sorolni a technológiát, piac vezetőnek sajnos nem.

Később bejött két új projekt is, amik mondhatni összefüggenek egymáshoz. Egyik a DataQR, ami olyan qr kód, amit nem lehet lekövetni, feltörni, mivel folyamatosan változik, és azon lehet tárolni a dokumentumokat és csak az tudja leolvasni a kódot, akinek van hozzá jogosultsága. A másik pedig a DataVersio, ami egy sokoldalú adatkezelési platform, adatuniverzum folyamatainak átlátható vezérlésére lett kitalálva. Katonai szintű kiberbiztonság is benne van és gyorsan megvalósítható és egyszerűen használható. Ezeknél elvégeztem egy piackutatást, és a DataQR-ról pár cégnél még felmerült, mint ötlet, de sajnos nem tudták teljesen kifejleszteni, csak egy ukrán cég értékesíti, viszont csak belföldön. A DataVersio tartalmi részével, már több cég is foglalkozik, illetve több szoftvert is kifejlesztettek már, de közel se mondható telítettnek a kínálatot. Mindkettőnek készítettem egy weboldalt, amik angol nyelven elérhetőek, és megtekinthetőek.

A DataVersio projektbe készítenünk kell még pár kollégámmal egy marketing stratégiát, illetve egy kampányt is. Ezeknek a folyamata jelenleg is tart. A célközönséget sikeresen meghatároztuk, illetve a hirdető felületeket is megszabtuk. Célok, vagy úgynevezett

mérföldköveket is sikeresen meghatároztuk, és remélhetőleg három éven belül el is érjük a kitűzött célokat.

Nagyobb és hosszabb projektben találtam magamat, ami az energiatárolóról szólt. Nagyon aktuális időben érkezett a magyar fejlesztésű energiatároló, mivel energiaválság van jelen és ész nélküli beruházások történnek a nagy üzemeknél, gyáraknál és vállalatoknál. Elején nagyon nehezen indult az egész, hosszú piackutatás, versenytársak elemzése, célközönség meghatározása és hogy mik azok a hívó szavak vagy mondatok, amivel meglehetne nyerni a piacot. Azt lehetett mondani, hogy nem teljesen telített a piac, és akik jelen vannak és nagyok (pl.: Tesla, Huawei), nem tudják kiszolgálni az igényeket, sőt a technológiájuk sem jobb, mint amit a cégcsoportunkhoz hoztak. Utána meg kellett határozni, hogy melyik irányba szeretnénk haladni, inkább az ipari felhasználásra vagy a lakossági felhasználásra. A döntés pedig az ipari lett, viszont fejlesztettünk egy kisebb teljesítményű energiatárolót a lakosság részére, amit bővíthetnek, ha az igények megnövekednek.

A feladatom itt nem fejeződött be, rengeteg prezentációt kellett készítenem, broszúrákat angol-magyar nyelven egyaránt. Social Media-t kellett kezelni, poszt terveket összeállítani és a weboldalt fejleszteni. Mind ezek mellett a sales területén is volt feladatom, hogy szokjam a légkört rengeteg tárgyalásokon vettem részt, ahol elsajátíthattam értékesítési trükköket, emberi kapcsolatok építését, és hogy hogyan is képviselhetem szilárdan az érdekeimet. Mai napig rengeteg teendőm van a projekttel kapcsolatban, tárgyalások vezénylése, ügyfelekkel való kapcsolattartás, oldal napra készen tartása, és a social media kezelése.

Az energiatároló mellé, ugyanaz a feltalálóval közösen folytatva elindítottuk a vertikális szélerőművek értékesítését belföldön. Különösebb feladatom nem volt, az oldalt kellett bővítenem, mint egy új termékkel és egy magyar-angol nyelvű prezentációt készítenem.

Kollégámmal felelünk a Sport Max Pro Kft.-ért, ami operatív lízingsel és gépjármű adás-vétellel foglalkozik. 2021 októberében kaptuk meg a feladatot. Teljes arculattervezést kellett csinálni, tartalom gyártás, weboldal fejlesztés, social media, broszúra és tárgyalások leasing cégekkel és német finanszírozó cégekkel. Üzletimodellt és stratégiát is ki kellett dolgoznunk, célokat kellett meghatározni rövid és hosszútávon egyaránt. Piacelemzés nem történt meg, mivel eléggé nagy a felvevő piac (nagyok az igények), így újonnan belépő versenytársnak is jut elegendő „szelet a tortából.” Ügyvezetői feladatokat látok el a mai napig,

ügyfelekkel tartom a kapcsolatot, szerződéseket írok, számlázok, könyvelőkkel tartom a kapcsolatot és értékesítek is.

Feladatok összesítése:

- Weboldal fejlesztés
- Piackutatás
- Média anyagok készítése
- Social Media platformok kezelése
- Marketing stratégia tervezés
- Szerződés írás
- Számlázás
- Sales

2.1 Vállalat fejlesztésével kapcsolatos javaslat

A vállalatnak mindenféleképpen szüksége lenne több munkaerőre, mivel ennyi cégre sajnos kevesen vagyunk. Ezek a dolgok a legjobban ott látszódnak, hogy a marketing részen kimagasló eredmények nincsenek, csak jó alapok. Legtöbb feladat rövid határidőn belül kellene, így sokszor ad hoc jellegűek a végeredmények. Ezek következtében a folyamatok általában lassabbak, mivel az újonnan bejövő feladatok, mindig fontosabbak, mint az előzőek, vagy az alap dolgok. Rengetegszer borulnak a prioritási sorrend, sokkal össze szedettebben és szervezettebben kellene dolgozni, akkor sokkal jobb és nagyobb eredményeket is elérhetnénk. Rengetegszer kellene gyors apró újítások, amik már nem férnek bele sem az időben, sem az újonnan bejövő termékek arculatához.

Három osztályra kellene bontani a munkavállalókat; adminisztráció, marketing, sales. Sokkal hatékonyabban és átláthatóbban és ellenőrizhetőbben lehetne dolgozni. Ennek már megvannak az első lépései, mivel ez a javaslat már az operatív igazgató által közvetítve is lett.

Különösebb fejlesztésre nincs szükség, eléggé nagy a cégcsoport, rengeteg tevékenységgel és meghatározók a piacon.

Nagyon szeretek itt dolgozni, továbbra is folytatni fogom munkát a jelenlegi munkáltatómnál. Nagyon jó a kapcsolatomban a vezetőséggel és a munkatársakkal is. Hatékonyan érzem magam, gyorsan és precízen. Rengeteget fejlődtem és tapasztaltam az eltöltött időben, és eléggé fontos eleme lettem a cégcsoport életében. Jelenleg kollégámmal és egyben gyerekkori barátommal a saját marketing cég fejlesztésén dolgozunk, az alapjait tesszük le és gondosan tervezzük az arculatot és az üzleti modellt. Rengeteget köszönhetek a munkáltatómnak, amiért nagyon hálás vagyok és szeretném minél jobban viszonzni is, azzal hogy hatékonyabban, több erőfeszítéssel és alázatosan dolgozom minden projekten.

3 Irodalomjegyzék

DataVersio. 2022. Cybersecurity Manufacturing Innovation Institute, San Antonio, TX. *Cybersecurity Manufacturing Innovation Institute, San Antonio, TX.* <https://dataversio.com/cybersecurity-manufacturing-innovation-institute/>, 2022.

—, **2022.** Axalton Group companies PSI and CIM sign innovation R&D agreement with Obuda University in Hungary. *Axalton Group companies PSI and CIM sign innovation R&D agreement with Obuda University in Hungary.* <https://dataversio.com/axalton-group-companies-psi-and-cim-sign-innovation-rd-agreement-with-obuda-university-in-hungary/>, 2022.

ceginformacio.hu. 2022. <https://ceginformacio.hu/cr9311070035>. 2022.

—, **2022.** <https://ceginformacio.hu/cr9311847377>. 2022.

—, **2022.** <https://ceginformacio.hu/cr9315715887>. 2022.

Group, Axalton. 2023. Axalton Group. [Online] 2023. [Hivatkozva: 2023. január 4.] <https://axalton.com>.