



Odgovorna prihodnost



KARIERNA PRILOŽNOST V PODJETJU GIC GRADNJE

Iščemo bodočega KOMERCIALNEGA VODJO GRADBENIH PROJEKTOV (M/Ž)

Si študent zaključnega letnika gradbeništva ali gospodarskega inženirstva?

Te poleg tehničnega vidika gradbeništva zanimajo tudi organizacija projektov, ekonomika gradnje, pogajanja in poslovno odločanje?

V podjetju GIC GRADNJE iščemo motiviranega in ambicioznega sodelavca oziroma sodelavko, ki bi se želel/-a vključiti v našo ekipo ter postopoma razviti v komercialnega vodjo gradbenih projektov.

K sodelovanju še posebej vabimo študente zaključnih letnikov in mlade diplomante, ki si želijo dolgoročne poklicne poti v gradbeništvu.

Kaj zajema delo komercialnega vodje projektov?

Komercialni vodja projekta ima pomembno vlogo pri zagotavljanju ekonomske uspešnosti gradbenega projekta. V sodelovanju z vodjo projekta skrbi za učinkovito pogodbeno, stroškovno in komercialno upravljanje projekta, od njegovega prevzema do zaključka.

Predhodne delovne izkušnje niso pogoj. Pomembnejši so motivacija, pripravljenost na učenje ter zanimanje za poslovni in organizacijski vidik gradbeništva.

Kaj ponujamo?

- Priložnost za pridobivanje praktičnih izkušenj na konkretnih gradbenih projektih.
- Uvajanje v procese komercialnega upravljanja projektov ob podpori izkušenih sodelavcev.
- Spoznavanje celotnega poslovnega cikla gradbenega projekta.
- Možnost postopnega prevzemanja samostojnih nalog in odgovornosti.
- Priložnost za dolgoročno sodelovanje in razvoj kariere v smeri komercialnega vodje projektov.

Naredi naslednji korak v svoji karieri!

Če te zanima, kako se gradbeni projekti vodijo tudi s poslovnega in finančnega vidika, ter želiš svoje znanje nadgraditi s praktičnimi izkušnjami, te vabimo, da se nam predstaviš.

www.gic.si/kariera
kadri@gic.si
03 818 28 30

Ključne naloge vključujejo:

1. Prevzem projekta in pregled pogodbene dokumentacije

- Spoznavanje in pregled gradbenih pogodb, projektne dokumentacije, pogodbenih rokov ter finančnih pogojev.
- Sodelovanje pri evidentiranju projektov v informacijskem sistemu Navision.
- Spremljanje pogodbenih obveznosti, garancij in zavarovanj.

2. Izbor podizvajalcev in sklepanje pogodb

- Priprava povpraševanj in zbiranje ponudb podizvajalcev za posamezne sklope gradbenih del.
- Izdelava primerjalnih analiz ponudb in iskanje možnosti za racionalizacijo stroškov.
- Sodelovanje pri pogajanjih, izboru podizvajalcev ter pripravi pogodb in naročilnic.
- Usklajevanje komercialnih pogojev s terminskim načrtom in finančnimi cilji projekta.

3. Spremljanje stroškov in donosnosti projektov

- Spremljanje načrtovanih in dejanskih stroškov izvedbe.
- Analiziranje ekonomske uspešnosti projektov in doseganja načrtovane razlike v ceni (RVC).
- Sodelovanje pri pregledu računov ter pripravi predlogov za stroškovno optimizacijo.

4. Upravljanje sprememb in dodatnih del

- Sodelovanje pri pripravi ponudb za dodatna in spremenjena dela.
- Usklajevanje cen, rokov in pogojev izvedbe.
- Skrb za ustrezno dokumentiranje in pogodbeno ureditev sprememb z naročniki in podizvajalci.

