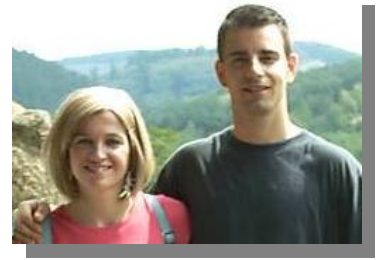




# Szilágyi Attila

**Okleveles Villamosmérnök  
Műszaki-Gazdasági Informatikus**

Cím: 1084 Budapest Vig utca 22. 2/2.  
Tel.: 06 20 571 6499  
E-mail: [szilagyi@beltav.hu](mailto:szilagyi@beltav.hu)  
Web: <http://web.beltav.hu/szilagyi>



Katával, a feleségemmel

## **Bemutkozás:**

Gyakorló villamosmérnök vagyok. Az elmúlt évek során két nagyobb integrált rendszer-fejlesztési és termék-bevezetési, 15-20 kisebb IT fejlesztési, és közel 50 rendszer-bevezetési projektben vettem részt.

Munkáim magukban foglaltak műszaki- és üzleti tervezést, ügyfelekkel való kapcsolattartást, mérnöki asszisztenciát, vásárlói oktatást és támogatást, valamint mérnök munkatársakkal történő kommunikációt magyar és angol nyelven. Munkatársaim, ügyfeleim megbízható, precíz, becsületes embernek ismernek. Sokukkal baráti lett a kapcsolatunk.

Feladataimat minőségirányítási elvek szerint végzem, részletes dokumentáltsággal, folyamatos visszacsatolással a munkaadó felé. Az általam készített rendszertervek alapjai legtöbbször bizalmas üzleti információk, munkáimon sokmillió eurós üzleti döntések múlnak.

Egy 2007. márciusában sikerrel záruló több éves fejlesztési projektem eredménye a *BADAR*<sup>1</sup> integrált értékesítés-támogatási és ügyfél-kezelő rendszer, mely magában foglalja a folyamat-vezérlést és a digitális dokumentum-kezelést is. A *BADAR* az eddig szerzett mérnöki és marketing tapasztalataimra épül.

A *BADAR* 1.0 közel egy éve került bevezetésre egy ipari műszaki berendezéseket forgalmazó, piacvezető multinacionális vállalatnál (*Bepatek GmbH*), melynek éves forgalma több millió euró.

## **Iskolák**

**09/1999 – 05/2003 Budapesti Műszaki Főiskola**

*Kandó Kálmán Villamosmérnöki Kar*

*Műszaki-gazdasági Informatika szakirány*

- ✓ Elektronika, Mérnöki Fizika, Üzleti Informatika
- ✓ Pénzügy, Gazdaság, Marketing, Menedzsment

## **Szakmai tapasztalat**

**07/1997 – 05/2007 villamosmérnök-informatikus, rendszerszervező; munkaadóim, ügyfeleim:**

- *Bepatek Külkereskedelmi Kft. ([www.bepatek.hu](http://www.bepatek.hu))* (SAS + CRM rendszerfejlesztés, 2005-2007)
- *Sue Brandon Software Kft. ([www.iktatas.hu](http://www.iktatas.hu))* (ERP termék-bevezetés, 2002-2005)
- *DOLEZAL Hungary Vegyipari Kereskedelmi Vállalat* (informatikai fejlesztés, 2002-2003)
- *Futász Logisztikai Vállalkozás* (logisztikai fejlesztés, 2003)
- *Novetex Matrac Biomanufaktúra ([www.matrac.hu](http://www.matrac.hu))* (logisztikai rendszertervezés, 2002)
- *Acsi Logisztika ([www.acsi.hu](http://www.acsi.hu))* (logisztikai fejlesztés, 2003)
- *Sue Brandon Sport ([www.tatami.hu](http://www.tatami.hu))* (logisztikai tervezés, informatikai fejlesztés, 2002-2003)
- *The BluePrintProject.net ([www.theblueprintproject.net](http://www.theblueprintproject.net))* (informatikai fejlesztés, 2006)
- *Ginger Food Solution* (logisztikai tanácsadás, informatikai fejlesztés, 2007)
- valamint sok egyéni ügyfél (szaktanácsadás, tervezés, kivitelezés, oktatás, 1997-2007)

## **Idegen nyelv:**

Angol – aktív, kommunikációképes nyelvtudás szóban és írásban, középfokú vizsga: 2003.

---

<sup>1</sup> *BADAR - Business Administration Database management, Analyzer and Reporting System*

## **Esettanulmány: A Rend® 1.0 piacra vezetése (2002-2003, 2005)**

A Sue Brandon Software Kft. egy 1996-ban alapított kizárólag magyar tulajdonban levő IT tanácsadó és szoftver-fejlesztő vállalat. Alapítói a korábbi állami kormányzati adminisztrációs szféra és a nemzetközi informatikai szakmai élet szereplői. A cég által bevezetett speciális IT rendszerek felhasználóinak száma 2005-ben elérte a több százat, 99%-ban állami intézmények különböző szervezeti egységeiben.

### **Üzletfejlesztés**

A piaci igények által vezetett termékfejlesztés egy mérföldkövéhez érkezett 2002. nyarán, amikor is a **speciális** felhasználási területre szánt **portfólió elemeit tervezték bevezetni**. Ekkor kaptam felkérést a vállalat tulajdonos ügyvezetőjétől a szervezet folyamatainak legmodernebb módszerek szerinti újratervezésére (*BPR*), mely témával kapcsolatban akkoriban kutatásokat végeztem a *KSZGT Intézet*<sup>2</sup> belül.

*A reformok célja az eredményes piaci pozicionálás, és a hosszú távú stratégiát kiszolgáló rövid és középtávú célok meghatározása, valamint az azok eléréséhez vezető eszközök bevezetése volt.*

A mintegy három hónapig tartó procedúra során külső szakértőként a következő feladatokat láttam el:

- **felmértem a szervezet logisztikai rendszerét, elsősorban a két fő folyamatra összpontosítva: szoftver-fejlesztés (termék gyártás) és értékesítés (disztribúció),**
- **segítettem a stratégiai célok letisztításában, a releváns közép és rövid távú marketing célok kitűzésében, meghatároztam a célokat támogató illetve azokkal ellentétes vállalati és piaci tendenciákat (SWOT analízis),**
- **javaslatokat tettem a működési hatékonyság növelése érdekében, valamint részleteiben kidolgoztam a bevezetendő minőség-szervezési alapelvek rendszerét.**

Visszatekintve: a cégvezetés szerint a bevezetésre került rendszer kezdettől fogva nagyban **javította a működési hatékonyságot**, és jelentős mértékben elősegítette az elmúlt évek radikális piaci változásaihoz történő eredményes alkalmazkodást.

### **Termékfejlesztés**

A Sue Brandon Software-nél bevezetett folyamat-vezérlő rendszer egyik különlegessége az volt, hogy az ügyfél-kezelés és az integrált digitális dokumentum menedzsment a vállalat által piacra vezetett, saját fejlesztésű *ERP* alprogram, a *Rend® 1.0* (e-Iktató) használatával valósult meg.

Emiatt felkértek, hogy a szoftver fejlesztésének befejezésében is vegyek részt. Feladataim voltak:

- **konzultáció a leendő felhasználókkal, igényfelmérés,**
- **modul specifikációk elkészítése, tervezés,**
- **modul-fejlesztés koordináció (3 fős csapat),**
- **felhasználói tesztelés, és műszaki-dokumentáció, valamint**
- **felhasználói dokumentáció készítése, mind a belső felhasználók, mind a vásárlók részére.**

### **Disztribúció, marketing**

A speciális célpiac által megkövetelt speciális értékesítésben a következő feladatokat láttam el:

- **Cégarculat kialakítása,**
- **Termék portfólió összeállítása, árképzés**
- **Tájékoztató és reklám anyagok készítése,**
- **Értékesítési konzultáció, Key Account Management,**
- **Rendszer-bevezetési projektek koordinálása, és részvétel azokban, valamint**
- **Egyéni és csoportos bemutatók és felhasználói oktatások szervezése és lebonyolítása.**

Két évvel később (2005-ben) az állami intézmények megrendeléseinek központi „szabályozása” miatt, a vállalat elveszítette vásárlóinak jelentős részét. Ekkor a segítségével végzett helyzetelemzés után újrapozicionálták a terméket, s a cég **jelenleg az újonnan becélzott üzleti célpiaci területeken is sikeres.**

<sup>2</sup> Jelenleg: *Budapesti Műszaki Főiskola Regionális Oktatási és Innovációs Központ (BMF – ROIK)*