

The CAREER FORUM

25 мая – 3 июня

2011 г.

www.careerforum.ru

ВЫХОДИТ с 1995 г.

Тема номера

Самые востребованные сотрудники

2–3



HR-форум

Проектная работа: вопрос мотивации

5



Новости

Спрос на дипломников MBA остается стабильным

7



Вакансии

Логистика	4
Администрация	4
Маркетинг	6
Финансы	6
Информационные технологии	7



В следующем номере:

Новая нагрузка за прежнюю зарплату

Разгар кризиса миновал, однако многие работодатели, сократив людей в этот неблагоприятный период, привыкли к тому, что оставшиеся сотрудники работают за двоих, а то и троих. Как реагировать на сложившуюся ситуацию? Что предпринять в ответ на подобные предложения руководства?

17 июня 2011
Москва



Московская Школа Новой Экономики
Новый уровень! Новая жизнь!

Приглашаем на «День эффективности HR2. Лучшие практики управления персоналом»

День эффективности HR2 — это 8 одновременных мастер-классов (с 10.00 до 17.00) и 6 круглых столов (с 17.00 до 19.00) по темам:

Мастер-классы:

1. Современные методы нормирования труда и управления численностью сотрудников предприятия. *Ведущий: Тимофеев Александр*
2. Грейдинг, оплата труда и премирование. *Ведущий: Копца Анастасия*
3. Заработная плата: правовые и налоговые аспекты. *Ведущий: Томина Светлана*
4. Мотивация персонала. *Ведущий: Ветлужских Елена*
5. Практикум по разработке KPI. *Ведущий: Дугина Ольга*
6. Оценка персонала методом «Ассесмент Центр». *Ведущий: Самоукина Наталья*
7. Корпоративное обучение: внешние подрядчики. *Ведущий: Ветошкин Роман*
8. Стратегия управления персоналом в компании. *Ведущий: Краснова Наталья*

Круглые столы:

1. Кадровое планирование и бюджетирование. *Ведущий: Проскура Елена*
2. Личная эффективность руководителя. *Ведущий: Гиль Алена*
3. Корпоративная политика. *Ведущий: Самоукина Наталья*
4. Дистанционное обучение персонала. *Ведущие: Краснова Наталья, Алексей Корольков*
5. Кадровый резерв компании. *Ведущий: Таран Ирина, спецгости-практики*
6. СПЕЦГОСТЬ! Организация корпоративных мероприятий как элемент формирования корпоративной культуры и командообразования. *Ведущие: Михалкова Дарья*

Возможность получить видеоматериалы всех мастер-классов!

+7 (495) 638-57-67

www.e-mba.ru

EduTech
Russia 2011



ВСЕ ОБ ОБУЧЕНИИ,
ВСЕ ДЛЯ ОБУЧЕНИЯ

Международная выставка и конференция **EduTech Russia 2011**

«Инновационные технологии в образовании и обучении»

20 - 21 сентября 2011 года, Экспоцентр, Москва (павильон 2.4.)

EduTech Russia 2011 - это:

- Более 50 российских и зарубежных экспонентов, представляющих программно-инструментальные средства, оборудование и услуги для обучения
- Поддержка отраслевых ассоциаций и профессиональных сообществ
- Профессиональные посетители, представляющие образовательные учреждения, компании корпоративного сектора, государственные учреждения
- Возможность обменяться опытом с коллегами, узнать что нового происходит на рынке образовательных услуг
- Доклады, тематические семинары и мастер-классы по актуальным вопросам обучения с применением новейших технологий
- Круглые столы руководителей корпоративных университетов и образовательных учреждений
- Демонстрация лучших практик

Время работы выставки: 20 сентября 10:00 - 18:00
21 сентября 10:00 - 15:00



www.edu-tech.ru



Leadership Conference 2011

3-я конференция по лидерству
Лучшие практики развития лидерских
и управленческих компетенций

2-3 июня
Москва, Марриотт Тверская

Штат

В течение двух дней:

- кейсы компаний – лучшие практики развития лидерских и управленческих компетенций
- открытые дискуссии
- мастер-классы по теме лидерства от известных HR-провайдеров

Атмосфера конференции – откровенные рассказы о реализованных проектах и глубокое обсуждение в кругу коллег.

Среди спикеров конференции:

- **Ольга Соколова**, Директор по персоналу, **3M Russia**
- **Дарья Рудник**, Директор по организационному развитию компании **Yota Group**
- **Наталья Шумкова**, Руководитель Марс Университета, **MARS LLC**
- **Марина Деревлева**, Руководитель Корпоративного университета Группы **МТС**
- **Вера Елисева**, Директор по организационному развитию, **Связной Банк**
- **Марк Кукушкин**, Генеральный директор **БЕСТ Тренинг**
- **Надежда Дьяконова**, Руководитель практики «Лидерство и таланты», **Hay Group** и представители других ведущих компаний.

Стоимость участия: полная цена – 24 900 руб. (НДС не облагается).

Для участников предыдущих конференций журнала «Штат» действует специальная цена – 19 900 руб.

Организаторы: журнал «Штат» и **БЕСТ-Тренинг**

Регистрация: Елена Беляева e-mail: elena@hrmedia.ru, тел.: (499) 255-95-79, 8-916-680-55-61,
Александра Васина e-mail: alexandra@hrmedia.ru, тел.: (499) 255-95-79

Подробности – на сайте журнала «Штат»: www.hrmedia.ru/node/464

Самые востребованные сотрудники



Тема номера

На каких специалистов и в каких отраслях был отмечен наибольший спрос весной этого года? Кто из них продолжит удерживать лидирующие позиции в рейтинге наиболее востребованных профессий, и какие еще сотрудники потребуются российскому рынку труда летом 2011 года?

Первый квартал 2011 года отражает общую тенденцию рынка труда. «На весну традиционно приходится один из годовых пиков активности на рынке труда: в это время соискатели массово отправляются на поиски новой работы, а работодатели стремительно расширяют штат», — утверждает **Олег Федосов**, директор департамента по работе с персоналом **Русь-Банка**. В целом, наблюдается положительная динамика соотношения резюме и вакансий во всех сферах рынка труда.

«По результатам зимне-весеннего периода мы отметили продолжающуюся в последние полтора года тенденцию востребованности сотрудников отдела продаж, линейного персонала и профильных технических специалистов», — отмечает **Алексей Миронов**, заместитель генерального директора по развитию бизнеса холдинга **АНКОР**. Самыми горячими предложениями уже долгое время продолжают оставаться вакансии в сфере продаж. «Наиболее востребованными в 2011 году на рынке труда, скорее всего, будут

специалисты по продажам и работе с клиентами (во всех отраслях)», — уверяет **Олег Федосов**.

«Причем среди сотрудников отдела продаж наиболее дефицитными оказались специалисты/менеджеры по продажам, далее — торговые представители и руководители отделов продаж», — говорит **Алексей Миронов**. — Среди линейного персонала и рабочих наиболее дефицитны слесари, затем — токари, механики, электромонтеры, машинисты, водители автопогрузчика, фрезеровщики, наладчики,

электромеханики, монтажники, укладчики, электрогазосварщики, горничные, штукатуры, трактористы, сантехники, инструкторы по вождению, сверловщики, замерщики, каменщики, стюарды, продавцы-консультанты, повара и т.д. При поиске профильных технических специалистов наибольшей трудностью, по мнению респондентов, вызывает поиск инженеров для производства, строительства и энергетиков».

Потребность в специалистах по продажам и линейном персонале

The CAREER FORUM

25 мая – 3 июня 2011

Газета The Career Forum зарегистрирована в ФС по надзору за соблюдением законодательства массовых коммуникаций и охране культурного наследия — свидетельство ПИ №ФС77-21599 от 01.08.2005.

СМИ перерегистрировано в связи со сменой учредителя 26 ноября 2008 г. ПИ №ФС7734011.

Учредитель ООО «ЭрСиКонсалт».

Перепечатка материалов допускается только по согласованию с редакцией.

Главный редактор **Ольга Петрова**

101000, г. Москва, Потаповский пер., д. 5, стр. 2, оф. 207
Тел.: +7 (495) 933 0317, 937 1290

career@careerforum.ru
www.careerforum.ru

объясняется ростом рынка после кризиса и потребностью большего количества персонала для реализации и продажи продукции. Рабочий персонал востребован в сфере строительства, на производственных площадках. Иная причина кроется в усиливающемся дефиците профессиональных кадров из-за демографической ямы, в которую входит Россия. Опрошенные представители HR-департаментов говорят об отсутствии на рынке кандидатов требуемой квалификации из-за низкой квалификации соискателей (75%) и завышенных финансовых ожиданий кандидатов (46%). Данные цифры респонденты АНКОРа подкрепили высказываниями: «Молодежь в своем большинстве имеет ничем не подкрепленные амбиции и высокие зарплатные ожидания. При этом уровень образования и квалификации специалистов значительно снизился за последние 5 лет» и «Качество подготовки молодых специалистов отстает от потребностей современного производства».

В целом, по мнению Алексея Миронова, список наиболее востребованных специальностей в 2011 году выглядит следующим образом:

- Специалисты по продажам во всех отраслях
- Торговые и медицинские представители
- Руководители клиентских служб, отделов продаж
- Инженеры, технологи, технические специалисты со знанием английского языка
- IT-программисты, web-разработчики, специалисты по техподдержке
- Линейный и рабочий персонал: кассиры, продавцы, операторы call-центра, повара, электромонтеры, строители, трактористы, бульдозеристы, сварщики, каменщики

- Специалисты по маркетингу и продвижению
- Риск-менеджеры, инвестиционные консультанты
- Финансовые аналитики/консультанты
- Специалисты по закупкам, логистике

Так что сегодня можно говорить о выходе на докризисный уровень потребностей в грамотном персонале фактически во всех отраслях. «Это обусловлено тем, что компании начинают более активно реинвестировать в свое дальнейшее развитие, «размораживаются» ранее приостановленные проекты, — комментирует **Ирина Монастырская, руководитель направления IT/Telecom, HAYS.** — На примере IT отрасли это чувствуется по увеличению спроса на консультантов по внедрению крупных корпоративных информационных систем (SAP и др.), бизнес-аналитиков, специалистов по поддержке и администрированию бизнес-приложений. Вполне прогнозируем рост спроса на менеджеров по развитию бизнеса, менеджеров по работе с корпоративными клиентами в консалтинговых компаниях, системных интеграторах, продолжают свое развитие digital, online сегменты. Здесь потребность в профессиональных специалистах изначально высока в связи с молодостью этого рынка и отсутствием профобучения».

«Рост количества вакансий наблюдается в медицине и фармацевтике, секторах ТНП, IT, в банковской сфере, в инвестиционных и страховых компаниях, — говорит Алексей Миронов. — Летом, как правило, требуется персонал на временные позиции в гостинично-ресторанный бизнес, сферу развлечений, сельское хозяйство, розничный сектор, в иной бизнес, который обусловлен сезонностью (прохладительные напитки, мороженое,

производство и продажа садово-дачного инвентаря, установка окон и кондиционеров)».

«С начала этого года мы наблюдаем высокий спрос на специалистов в области продаж и маркетинга, — утверждает **Марина Тарнопольская, управляющий партнер, «Агентство Контакт».** — Это позиции sales-директоров, менеджеров по работе с ключевыми клиентами, а также руководителей подразделений, отвечающих за продвижение брендов и товаров на рынке. После кризиса многие компании пересмотрели свои стратегии и пути развития, поэтому 2011 год начался именно с такой тенденции. Мы наблюдаем это особенно на рынке FMCG, розницы, пищевого производства, а также в области IT и банковской сфере. Эти отрасли демонстрируют подъем по сравнению с прошлым годом, и поэтому компании, принадлежащие к ним, активно занимаются развитием своих брендов, а также формированием новых направлений деятельности. Усиливается конкуренция, и это ведет к тому, что маркетинг и продажи становятся ключевыми элементами для победы в этой борьбе».

«Очень велик спрос на производственных специалистов в фармацевтической отрасли, — уверяет **Антон Слепов, старший консультант индустриального направления, HAYS.** — Также весьма востребованы инженеры по продажам различного оборудования, владеющие английским или немецким языком. Без труда найдут работу специалисты по обеспечению качества, знающие современные международные требования к организации производства».

По мнению Антона Слепова, в связи с организацией производственных кластеров в российских регионах в 2011 году продолжится тенденция поиска специалистов, готовых к пере-

езду. «Полагаю, достаточно много интереса будет к производственным логистикам и менеджерам проектов, — утверждает он. — При этом большим плюсом для кандидата останется опыт участия в старт-апах».

«Что касается банковского сектора, то кредитные организации сегодня не просто восстанавливаются, но и активно развивают бизнес, — говорит Олег Федосов. — Поэтому самыми востребованными остаются позиции, связанные с продажами, спрос на которые вырос еще в период кризиса. Речь идет о специалистах в области корпоративных продаж, продаж различных банковских продуктов, а также специалистах по работе с физическими лицами. Активизировался спрос на руководителей филиалов и дополнительных офисов в связи с планами многих банков по расширению региональной сети. Банки также развивают аналитические направления, управление активами, департаменты по работе с долговыми инструментами, рынками капитала. При этом, выбирая кандидатов, кредитные учреждения сегодня смотрят, чтобы претендент нечасто менял работу, и внимательнее, чем раньше, анализируют его прошлое».

Позитивные тенденции в экономике отражаются и на зарплатных предложениях работодателей на рынке труда РФ: весной выросла оплата труда специалистов во всех отраслях за исключением банковского сектора, где она остается неизменной с конца 2010 — начала 2011 года. При этом если тенденция на рост заработной платы сохранится, то начинающийся сезон отпусков еще больше обострит конкуренцию работодателей за лучшие кадры.

ТАМАРА ЗЛОТОРЁВА





Бизнес-конференция

«Retail2Day»

пройдет в НИУ-ВШЭ9
(г. Москва, ул. Воронцово Поле, д. 5а)
31 мая 2011 года с 9.30 до 18.00

Цели конференции:

- ✓ организация дискуссионной площадки для обсуждения последних тенденций в сфере маркетинга, логистики и подбора персонала
- ✓ обсуждение вопросов развития розничной торговли в России
- ✓ презентация возможностей взаимодействия между участниками конференции и потенциальными работодателями в лице руководителей компаний, заинтересованных в поиске новых сотрудников
- ✓ поиск новых путей развития в области логистики и планирования — обсуждение новых маркетинговых решений, успешно применяемых в международной практике

Бизнес-конференция "Retail2Day" — это возможность для участников:

- ✓ получить актуальную информацию о ведущих компаниях в сфере ритейла
- ✓ укрепить деловые связи для дальнейшего продуктивного сотрудничества
- ✓ получить профессиональную консультацию от ведущих специалистов ритейл-компаний

Участие в конференции бесплатно!

Регистрация по адресу:
<http://retail.aiesec-moscow.org>

Вакансии

в крупных международных компаниях на

www.careerforum.ru

КПМГ

Hyundai Motor Company

Данфосс

Marriott

DHL

PricewaterhouseCoopers

Делойт

Nestle

Cisco

Huawei

Vacancy

Senior Purchasing Specialist

A leading international FMCG company providing production and sales activities in Russia.

- Responsibilities**
- Conduct market research for agreed materials
 - Analyze and request required resources
 - Create and Manage project plan
 - Organize meetings with suppliers
 - Request and organize samples
 - Organize trial deliveries (incl. documentation required)
 - Build cost models
 - Organize supplier Quality Audits and follow up improvement plans
 - Provide necessary support for Export operations

- Requirements**
- Higher education
 - Fluent English
 - Advanced computer skills
 - The operational experience in SAP will be advantage
 - Good communication skills
 - Focus on time constrains

Compensation Company offers competitive salary and social package, opportunities for professional and personal growth.

Vacancy code 10773

E-mail: buldakova@careerforum.ru

Vacancy

Supply Planning Specialist (non-food category)

One of the leading international FMCG companies providing production and sales activities in Russia.
Main goal: to have the right product in the right place in the right time.

- Responsibilities**
- Supply Chain planning strategy execution
 - setting stock targets, daily stock monitoring
 - ABC analysis:
 - manage a planning process of in-house manufactured product
 - maintain planning system (SAP APO)
 - participate in innovation implementation plans
 - coordinate new activities in forecasting & planning

- Requirements**
- Higher education
 - Fluent English
 - At least 2 years of planning and forecasting experience
 - Computer literacy (Excel, Word, PowerPoint), SAP (APO)
 - System implementation experience is a plus
 - Strong analytical skills
 - Leadership potential

Compensation Company offers competitive salary and social package, opportunities for professional and personal growth.

Vacancy code 10656

E-mail: buldakova@careerforum.ru

Vacancy

Modern Trade Channel development executive

A leading international FMCG company possessing own production facilities and wide distribution set-ups in Russia has a challenging career opportunity for talented Trade Marketing professional. In this role you will be primarily responsible for the execution of the Trade Category Plan in Modern Trade channel and making tailors-made Customer Marketing plans in Modern Trade to deliver brand/category objectives aligned with Brand Marketing Plan, based on fully integrated shopper, customer, and channel insights.

- Responsibilities**
- Develop MT channel and shopper insights. Translate insights into business building opportunities within specific customers
 - Develop channel activation program for MT Chains (indirectly-covered)
 - Use and leverage MT specific category and shopper insights
 - Work with Regional trade marketing and sales team to ensure excellent in-store execution
 - Give MT input into Innovation program
 - Lead execution of plans and activities including customized
 - Analyze the ROI of all Customer Marketing activities executed in the MT channel

- Requirements**
- Higher University Degree
 - 3+ years experience in Trade marketing/Customer Development, gained within international FMCG company
 - Previous Field Sales experience is an advantage
 - Knowledge of Modern Trade channel and Distributors business
 - Advanced computer skills, especially PowerPoint, Excel
 - Ability to treat huge information flow, analytical skills, statistics and mathematics skills
 - Working level of English

Compensation Competitive compensation package. World-renown brand name. You'll get a challenging job as well as excellent opportunity for further professional growth with a dynamic international business.

Vacancy code 10724

E-mail: irina@careerforum.ru

**Администрация**

Вакансия

Вечерний секретарь

Международная юридическая компания.
Рабочий день с 18:00 до 23:00. После работы такси отвозит сотрудника домой.

Обязанности Осуществление документооборота. Ведение деловой переписки. Внесение правок в юридические документы (на компьютере). Форматирование документов. Подготовка документов, ксерокс, брошюровка.

- Требования**
- Английский не ниже Intermediate
 - Внимательность, исполнительность, активность, быстрая печать, языковая грамотность
 - Опыт работы на аналогичной должности в юридической компании
 - Профессиональное знание WORD, знание основ форматирования
 - Знание Microsoft Office

Условия Достойная заработная плата и социальный пакет. Опыт работы в известной международной компании. Привлекательное расположение офиса и уютная атмосфера в компании. Стабильная, спокойная работа.

Vacancy code 10803

E-mail: skorobatyuk@careerforum.ru



Проектная работа: вопрос мотивации

Сегодня особое внимание уделяется проектной работе и для руководителей как никогда актуален вопрос: как сделать наиболее эффективной работу и взаимодействие людей разных специальностей, статусов и взглядов? Возрос также интерес к методам и подходам, которые помогут избежать разного рода конфликтов и коммуникативных проблем.

Часто работе над проектами мешает частая перемена целей и плохое информирование об этом сотрудников. Особенно, если плохое планирование или слишком быстрые изменения цели не согласуются с целями функциональных подразделений, в которых работают сотрудники, задействованные в проекте, — они буквально разрываются между приказами непосредственного начальника и руководителя проекта, противоречащими друг другу из-за несогласованности целей и ожидаемых результатов работы.

Также приему быстрых решений, требующих согласования, мешает то, что члены одной проектной группы располагаются в разных комнатах и помещениях большого офиса согласно профессиональной специализации (бухгалтерия, продавцы, маркетинг и т.д.). Как показывает практика, команда работает более эффективно, когда всех людей, одновременно задействованных в принятии решений по проекту, удается расположить рядом. Коммуникациям в команде иногда препятствует слишком большая разница в навыках и зрелости сотрудников.

Кроме того, руководителям не всегда удается организовать систему вознаграждения проектной команды так, чтобы она не конфликтовала с общей системой мотивации в компании и была нацелена на решение задач проекта.

Многие руководители предпочитают решать коммуникационные вопросы в команде следующим образом: сотрудник — «винтик», обязанный беспрекословно подчиняться и при необходимости заменяемый другим работником: «Я ясно все объяснил. Кто что не понял — сам виноват. Но за результат спрошу с каждого отдельно и со всех вместе».

Альтернативное решение — мотивировать сотрудника, создавая ему условия для эффективной работы, приобщать к общим ценностям организации, развивать и поощрять веру в результаты работы команды и за счет этого достигать максимальной отдачи от работников. Чтобы этого достичь, необходимы следующие действия:

— Подбирать в команду «правильных» людей — самомотивируемых, считающих, что деньги — это еще не все.

— Исключать «трудных» людей — тех, с которыми, несмотря на при-

лагаемые усилия, никто не может найти общий язык, даже если они — суперспециалисты в своей области.

— Руководитель должен сам демонстрировать готовность и умение договариваться и разрешать конфликты, руководствуясь общими ценностями и целью группы.

— Обучать членов команды эффективным коммуникациям, уделяя персональное внимание каждому.

— Проводить командообразующие тренинги, в том числе по выявлению общих ценностей. Чтобы сотрудники могли самостоятельно решать проблемы в команде, их необходимо обучить таким компетенциям, как управление конфликтами, стрессом, временем и т.п.

Немаловажную роль играет и личный пример руководителя: часто начальником проектной группы назначается лучший технический специалист как наиболее авторитетный в своей области, в то время как ему явно недостает качеств, необходимых профессиональному менеджеру. У такого менеджера проекта может возникнуть внутренний конфликт из-за того,

что ему приходится командовать товарищами по работе, возможно, даже близкими друзьями, и ради сохранения бесконфликтных отношений он будет стараться избегать прямых указаний и многое делегировать, пуская дела на самотек.

Выработке общих ценностей и соблюдению договоренностей в команде может способствовать совместное формирование «Стратегии общения» — договоренности между членами команды о том, как они будут общаться между собой, передавать информацию и решать разногласия. Это может быть документ, содержащий, например, такие постулаты: мы действуем как одна команда, поэтому обещаем договариваться друг с другом, решать конфликты конструктивно, внимательно выслушивая друг друга, в случае невозможности решить спор самостоятельно — обращаемся к руководителю, и т.п. «Стратегию общения» следует вывесить на видном месте и периодически напоминать о ней сотрудникам. Этот инструмент на первых порах действует безотказно, но перестает играть решающую роль по мере того, как люди срабатываются друг с дру-



гом. При необходимости он может корректироваться.

Каждая команда проходит определенные этапы формирования, при этом грамотные руководители используют разные стили руководства по отношению к команде в целом в зависимости от степени ее зрелости.

В заключение — одно предостережение. Руководителю, желающему достичь взаимопонимания в команде, не следует предоставлять сотрудникам полную свободу выбора методов решения коммуникативных проблем и разного рода конфликтов. Практика показывает, что руководители, уделяющие вопросам налаживания коммуникаций в команде достаточно внимания и использующие для этого разнообразные мотивационные инструменты, добиваются гораздо лучших результатов в решении поставленных их командам задач.

ТАМАРА ЗОЛОТОРЁВА

Этапы формирования команды	Действия руководителя по налаживанию коммуникаций
Ориентация	<ul style="list-style-type: none"> — Помогите команде сформулировать «Стратегию общения», с которой все согласны, и повесьте ее на видном месте (создайте традицию и используйте ее «власть» — «У нас так принято») — Разговаривайте с каждым лично, поддерживая, разъясняя и добиваясь взаимного приятия друг друга членами команды — Поощряйте интерес к личностям коллег по команде
Разочарование	<ul style="list-style-type: none"> — Устройте для всех тренинг по коммуникациям — С каждым отдельно поговорите о том, как обстоят дела со взаимопониманием — Выступайте арбитром в конфликтах, подавайте пример в их разрешении — Морально поддержите каждого сотрудника — Чаще напоминайте о целях работы и «Стратегиях общения»
Интеграция	<ul style="list-style-type: none"> — Поощряйте открытое высказывание своего мнения в корректной форме — Передавайте полномочия арбитра в конфликтах наиболее зрелым членам команды, но осторожно — Наблюдайте и жестко пресекайте некорректное поведение
Работа	<ul style="list-style-type: none"> — Не мешайте людям работать — Продолжайте обучать и наставлять, когда это действительно необходимо — Ставьте и согласуйте новые цели, направляя общение и методы решения проблем на их достижение

Vacancy

Consumer Marketing Insight

An entry role into the CMI division providing the opportunity for rapid learning both from a skills and competency perspective in support to CMI manager. Whilst this is mainly a supportive role, the incumbent should be managing some projects on their own after 3 months in the job.

Main Accountabilities

- Analyses Market Information and provides useful insights
- Analyses of Retail Audit, Household Purchasing panel and Brand & Communications Tracking studies, providing updates and insightful summaries
- Distils insight from primary and secondary research
- In conjunction with CMI Manager, carries out market research projects
- Determines optimal research plan and method (within guidelines)
- Conducts and co-ordinates the project with the research supplier
- Manages projects within agreed budgets
- Interprets and communicates key findings/recommendations
- Develops own research skills, making full use of: CMI guidelines, tools and templates formal training opportunities provided; coaching/mentoring from line manager
- Manages relevant IT tools as required, managing data uploads, accessibility, training, communication and general support

Key Skills

- Understands research fundamentals
- Implements best practise
- Analyses & interprets market research data

Relevant Experience

- University degree or equivalent
- Working knowledge of English is essential
- Previous experience in market research

Vacancy code 10747

E-mail: irina@careerforum.ru

Vacancy

Channel Marketing Specialist

Well know Large international company is looking for Channel Marketing Specialist.

Responsibilities

- Build deep channel understanding from real life customer perspective, channel issues and trends – at chef, manager and diner level. Ensure this understanding is shared and developed throughout the sales organisation to support solution-selling approach
- Be the channel champion within the organization and drive Channel Business teams
- Develop channel strategy and annual activity plans as part of BSP 4 approach
- Based on insights and channel understanding define optimal product-basket for the Channel
- Delivers sales volume forecasting from channel perspective (feed into S&OP)
- Build activities (AVPs – activity value propositions, DVPs – distributor value propositions) that help the customer/trade partner and maximise growth
- Develop all UFS selling materials in the channel, ensuring they closely mirror the UFS selling approach & target customer so they are practical, relevant and useable. Incorporating & tailoring content from category mix teams
- Define channel issues and opportunities
- Create Channel drivers & jobs to be done
- Build activities to maximise channel coverage & growth
- Develop relevant marketing campaigns, manage implementation and measurement, which includes all media relevant to Channel
- Represent UFS as segment expert in industry (trade orgs) and work with key customers

Skills and background

- Minimum 2 years of marketing or trade marketing experience (preferably in HoReCa)
- Marketing/economic education
- Proven marketing projects record and brand or trade marketing team lead
- Good knowledge of modern communication tools (Internet, PR)
- Experience in writing briefs for and cooperation with agencies
- Fluent English is a must
- Very good project management skills
- Strong presentation skills

Vacancy code 10754

E-mail: buldakova@careerforum.ru

Вакансия

Руководитель отдела маркетинговых коммуникаций

В динамичную международную компанию (производитель потребительских товаров класса люкс).

Обязанности

- Руководство BTL-активностью во всех каналах продаж по России: планирование промо-мероприятий (in-store, out-of store) в соответствии с маркетинговым планом, запуском новинок и Power Periods; подготовка предложений по BTL-бюджету, контроль за его расходованием, оценка эффективности
- Управление всеми BTL-активностями внутри каналов, согласование между руководителями подразделений, проведение переговоров с внутренними и внешними клиентами
- Подготовка и проведение тендеров между BTL-агентствами, участие в организации тендеров для других поставщиков (производство POS, дизайн)
- Организация и персональный контроль проведения наиболее сложных промо-акций
- Участие в разработке креативных концепций и согласовании всех активностей для планируемых витрин
- Планирование и контроль размещения заказов на все виды промо-продукции, контроль распределения промо-продукции по каналам продаж и эффективности ее использования
- Подготовка Campaign Reports и др. отчетов
- Управление командой BTL-специалистов

Требования

- Высшее образование, желательно экономическое или маркетинговое
- Опыт в области маркетинговых коммуникаций от 5 лет (в идеале комбинация опыта на стороне BTL-агентства и на стороне производителя потребительских товаров и услуг)
- Рабочий уровень владения английским языком (не ниже upper Intermediate)

Условия

Компания предлагает привлекательную зарплату и социальный пакет, атмосферу динамично развивающегося бизнеса на растущем рынке, где можно решать интересные профессиональные задачи.

Vacancy code 10774

E-mail: irina@careerforum.ru**Финансы**

Вакансия

Senior Accountant of Customer Department

В финансовый департамент крупнейшей FMCG компании.

Обязанности

- Контроль за соблюдением российского бухгалтерского и налогового законодательства
- Четкое выполнение внутренних корпоративных процедур
- Контроль над процессом динамики кредиторской/дебиторской задолженности
- Помощь руководителю отдела по вопросам налоговой документации, аудита, проверок
- Финансовые консультации и коммуникации по финансовым вопросам с клиентами
- Принятие решений и осуществление коммуникации по спорным вопросам с отделом отчетности ЦФУ, налоговым отделом и отделом процессинга
- Обучение персонала и информирование подчиненных обо всех изменениях во внутренних бизнес-процедурах
- Обеспечение развития персонала и оценка деятельности подчиненных
- Координация работы на вверенном участке (в подчинении 7-8 чел.)

Требования

Высшее экономическое образование. Отличное знание бухгалтерского и налогового учета (документооборот), базовые знания IFRS – продвинутое знание нескольких областей учета. Лидерские качества. Опытный пользователь ПК, Microsoft Office, Windows, Консультант\Гарант. Навыки делопроизводства. Коммуникабельность. Английский язык – upper Intermediate. Высокая работоспособность. Аккуратность, инициативность, ответственность, исполнительность.

Условия

Конкурентная зарплата, годовой бонус, ДМС, негосударственная пенсионная программа.

Vacancy code 10711

E-mail: mozharov@careerforum.ru

Вакансия

Системный администратор

Обязанности

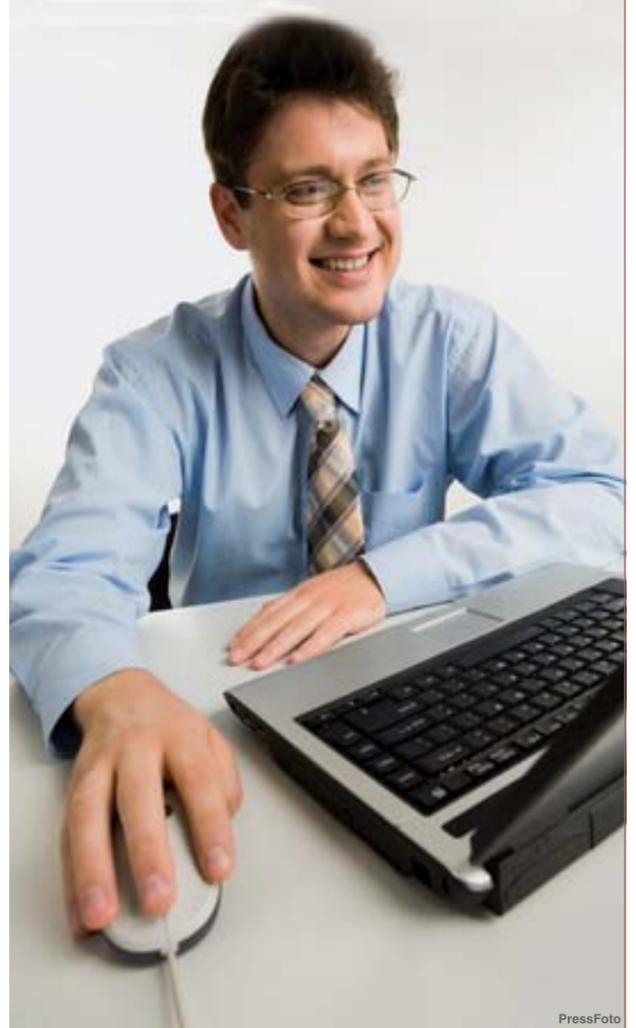
- Планирование информационной инфраструктуры, структуры внутренней сети
- Организация и обеспечение бесперебойного функционирования локальной сети. Мониторинг использования локальной сети
- Установка на серверы и рабочие станции сетевого программного обеспечения, конфигурирование систем и программного обеспечения на серверах
- Обеспечение защиты от несанкционированного доступа к информации, просмотра или изменения системных файлов и данных, а также безопасность межсетевого взаимодействия
- Организация доступа к локальным и глобальным сетям, в том числе – Интернету
- Обмен информацией с другими организациями с использованием электронной почты
- Регистрация пользователей, назначение идентификаторов (логинов) и паролей
- Поддержка рабочего состояния программного обеспечения серверов
- Поддержка работы корпоративного и внутренних web-серверов
- Установка и настройка сетевых сервисов. Поддержание их в рабочем состоянии
- Настройка системы безопасности, планирование общей политики безопасности
- Обучение и консультирование пользователей при работе в локальной вычислительной сети, сети Интернет, при использовании электронной почты, ведении архивов
- Ограниченная настройка и программирование АТС

Требования

- Высшее образование по специальности
- Опыт работы от 2 лет в должности системного администратора
- Базовый английский

Условия

- Офис в центре
- Зарплата \$2000
- Соцпакет



PressFoto

Vacancy code 10806

E-mail: lk@careerforum.ru

НОВОСТИ

Спрос на дипломников МВА остается стабильным

Вопросе «Диплом МВА. Кому это нужно?» приняли участие более 500 работодателей, проанализировано более 100 тыс. вакансий и 50 тыс. резюме за 2008–2010 гг. В исследовании приняли участие специалисты по подбору персонала как небольших компаний (до 10 чел.), так и крупных – более 100 чел. Большинство опрошенных – 74%, представляют Центральный регион России (Москва и Московская обл.). 77% респондентов представляют российские компании.

Исследование позволяет сделать вывод, что рынок специалистов с МВА более инертный по сравнению с рынком труда в целом. Количество вакансий с МВА сокращалось медленнее остального рынка и восстанавливается заметно слабее. Начиная со второго квартала специалисты ХедХантера наблюдают оживление на рынке вакансий специалистов с дипломом МВА, и пока этот позитивный тренд сохраняется. «Даже высокая стоимость подобных специалистов не смогла спровоцировать более серьезное падение, чем в среднем по рынку», – говорится в исследовании.

Профессиональная структура востребованности сотрудников с МВА на протяжении последних трех лет остается достаточно стабильной, и кризис не оказал на нее никакого воздействия. Продажи, Финансы и Маркетинг – вот основные «потребители» таких специалистов. С необходимостью нанимать дипломированных МВА людей работодатели сталкиваются, как правило, в связи с ростом компании, соответ-

ственно и основной спрос сосредоточен в средних и крупных компаниях.

МВА для человека с опытом – плюс, а для человека без опыта – скорее минус. Наиболее востребованы кандидаты с опытом работы 3–6 лет, у них оптимальное сочетание «цена – качество», говорится в исследовании. Специалисты с опытом более 6 лет – вторые по популярности. Это достаточно дорогие специалисты, часто с уникальным опытом и ценными деловыми связями.

Bfm.ru

Найти работу в Финляндии поможет русскоязычная «горячая линия» по труду и занятости

Русскоязычная консультационная служба линии труда и занятости обслуживает по телефону и электронной почте русскоязычных соискателей работы, работодателей, предпринимателей, а также служащих, сообщает финское министерство экономики и труда.

Служба консультирует по вопросам трудоустройства, обучения, начала ведения предпринимательской деятельности, услуг службы занятости, разрешений на проживание и работу в Финляндии и по электронным видам услуг. Служба консультирует на финском, а теперь и на русском языке.

Наряду с телефонной службой действует информационный интернет-портал www.trud.fi, где соискатели, работодатели и служащие могут получить полезную информацию на русском и финском языках.

Русскоязычная консультационная служба работает по будням с 12.00 до 17.00 (по финск. времени), интернет-портал: www.trud.fi.

Линия труда и занятости предоставляет услуги также на финском, шведском и английском языках.

Дополнительная информация об услугах и номерах телефонов линии труда и занятости по интернет-адресу mol.fi, где соискатели, работодатели и служащие могут получить полезную информацию на русском и финском языках.

Trud.fi

Российские студенты ставят деньги выше творчества и динамичной атмосферы на работе

В отличие от западных коллег российских студентов привлекает в работодателях финансовая сила и стабильность, поэтому лидерами российского рейтинга идеальных работодателей стали Газпром, ЛУКОЙЛ, Сбербанк и РЖД. При этом студенты в РФ оказались равнодушны к очень популярной среди студентов Европы «творческой и динамичной рабочей атмосфере».

В отличие от россиян для западных студентов идеальные работодатели – те, которые известны своим творческим подходом: Google, Apple, L'Oreal, LVMH, сделали вывод в шведской исследовательской компании Universum, специализирующейся на исследованиях предпочтений студентов при выборе карьеры.

В России с помощью анкетирования по Интернету были опрошены 13 тыс. студентов ведущих вузов страны. Как показали результаты опроса, для российских студентов, не ищущих ни творческой и динамичной атмосферы работы, ни баланса между работой и отдыхом, что характерно для студентов Европы и США, главное, особенно в

свете недавнего кризиса, – надежность и стабильность работодателя.

Несмотря на то что этот критерий (студентам было представлено 40 карьерных предпочтений) при выборе будущего работодателя вошел в тройку лидеров при опросе студентов почти всех стран (исключение составили французы, поставив его на седьмое место), только студенты РФ поставили стабильность работы и финансовую безопасность на первое место.

Опрос также показал, что в отличие от китайцев россияне не стремятся управлять, по крайней мере, сразу. А вот желание стать экспертом-специалистом в своей области у россиян гораздо выше: эта цель для них важнее, чем возможность проявить творческие и предпринимательские качества.

Результаты опроса исследователей не удивили. «Российские студенты бизнеса и экономики выбирают потенциальных работодателей «по обложке», т.е. зачастую по коммерческим атрибутам и раскрученности компании», – отмечает региональный директор Universum в России Андрей Хрупа.

Приоритет студентов в выборе финансовой стабильности на будущем месте работы и идеальных работодателей преимущественно монополий и компаний нефтяного сектора заставил экспертов Universum прийти к выводу, что лидеры российского рейтинга идеальных работодателей у российских студентов «не ассоциируются ни с инновациями, ни с творчеством, ни с динамичной атмосферой». «Наоборот, им кажется, что эти характеристики у данных работодателей развиты ниже среднего», – отмечают авторы исследования.

Rokf.ru



The Russian Connection Group is a western-managed provider of professional recruitment services to the major local and multinational corporations with advance standing on the **Global FORTUNE 1000** listings. www.ruscon.ru



Top Level Executive Search
(495) 967 3318 info@execusearch.ru

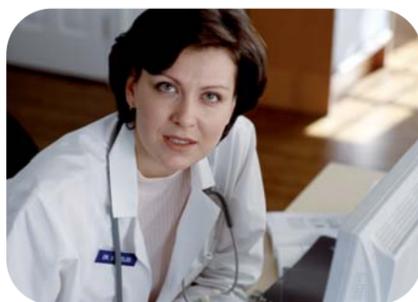


Senior and Middle Management Recruitment
(495) 961 2726 ruscon@ruscon.ru
(812) 326 1770 ruscon@ruscon.spb.ru



Support Personnel Recruitment & Leasing
(495) 961 2716 cv@staffsupport.ru

We Connect the Stars



НАЧНИТЕ СЕГОДНЯ НА MONSTER!

MONSTER — ЭТО НОВЫЙ СПОСОБ ПОИСКА ВАКАНСИЙ В РОССИИ. ЯВЛЯЯСЬ ЧАСТЬЮ MONSTER WORLDWIDE, НАША КОМПАНИЯ ПРИНАДЛЕЖИТ К ГРУППЕ 50 ИНТЕРНЕТ-РЕСУРСОВ В 60 СТРАНАХ МИРА.

Нам доверяют своё будущее талантливые специалисты, искренне преданные своей профессии, способные предложить компании больше, чем просто исполнение должностных обязанностей. На Monster они находят уникальные возможности, позволяющие реализовать самые амбициозные карьерные планы.

СЛЕДУЙ ЗА СВОЕЙ МЕЧТОЙ!

Вы тратите больше половины своей жизни на работе, так зачем принуждать себя каждый день находиться там, где вам быть не хочется? Зачем чувствовать, что вы делаете не то, что действительно хотите? Найдите работу, которая поможет вам достичь поставленных целей и материализовать свои мечты!

monsterrussia.ru

Следуй за своей мечтой™



Field Sales Representative – Moscow

Monster Russia is creating a world class sales organization in Russia. This is a unique opportunity to help take a large global brand to this dynamic and fast growing marketplace. If you want to be a part of the global leader in online recruitment and a visionary sales organization, Monster Russia is the place for you.

ESSENTIAL FUNCTIONS

ACCOUNT MANAGEMENT:

- Create and manage customer relationships with large businesses
- Monitor account production, growth, future needs
- Identify account trends and training needs
- Send targeted communication to territory and to customers
- Supporting customers during the implementation of contracts and throughout the relationship; seeking customer feedback; taking responsibility for customer satisfaction and loyalty
- Follow-up with customers
- Develop executive summary of Monster usage/review quarterly with decision maker
- Prioritize accounts depending on greatest potential for increased sales

SELLING:

- Building, developing and managing a qualified sales funnel of opportunities
- Responsible for achieving a quarterly sales goal and an annual sales quota
- Staying abreast of client organizations' recent news and activities
- Linking Monster's solutions to stated business needs, solidifying Monster's value proposition versus the competition
- Identify possible threats to sales opportunities, and then considers how to overcome them
- Identify up-sell opportunities
- Create proposals
- Coordinate sales calls meetings and presentations; create and delivers customized «standard» presentations
- Negotiate pricing with customers
- Demonstrating the traits, inclinations, and outlook that characterize successful salespersons; exhibiting behavior styles that facilitate the demands of the sales role
- Finding personal satisfaction in activities and responsibilities available in the job; enjoying the essence of sales work, embracing the Monster culture
- Assess and identify customer needs, effectively handle objections, close sales

Vacancy code: 99139987

* Полное описание и возможность отклика на вакансии — на www.monsterrussia.ru