

The CAREER FORUM

2–19 ноября 2010 г.

www.careerforum.ru

ВЫХОДИТ с 1995 г.

Тема номера

На кого объявлена охота?



Обучение

2–3 Сдаем международный экзамен



История успеха

4–5 Рик Гоунгс: прямые продажи в России ждет блестящее будущее 6



Вакансии

Управление персоналом 3, 5
 Финансы 5
 Oil & Gas, Power Industry 6
 Маркетинг 7



В следующем номере:

Мотивация 2010:

Многие крупные компании провели в этом году внутренние исследования мотивации своих сотрудников. Как изменились мотивирующие факторы? Какие методы стимулирования труда, по мнению HR-экспертов, будут наиболее действенны в ближайшее время?



ЖИВОЙ ОФИС

«Живой офис» – это программа по сохранению живой планеты, созданная специально для офисных работников.

WWF предлагает ряд советов по «озеленению» офисной жизни, а также наклейки и плакаты, которые помогут вам следовать этим советам ежедневно.

Используя «зеленые» советы WWF, вы:

- создадите положительный имидж организации – как внутри компании, так и во внешней коммуникации;
- сможете снизить офисные расходы;
- вместе с вашими сотрудниками внесете вклад в сохранение нашей планеты.

**БИЗНЕС ПРОЦВЕТАЕТ
 ТОЛЬКО НА ЖИВОЙ
 ПЛАНЕТЕ!**

Подробности на сайте:
www.wwf.ru/office

Иван Барченков,
 координатор проекта
ibarchenkov@wwf.ru
 +7 (495) 727-09-39



Международный языковой центр Language Link

- Подготовка и прием Кембриджских экзаменов для детей и взрослых – YLE, KET, PET, FCE, CAE, CPE
- Кембриджский экзамен на знание делового английского – BEC
- Экзамен для преподавателей английского языка – TKT
- Подготовка к TOEFL и IELTS



Экзаменационный центр
 Language Link: (495) 258 99 22
www.language-link.ru

Language Link

Выставка

Частные школы

Подготовка к поступлению в лучшие зарубежные университеты



Москва
 20 ноября, 13.00–17.00
 Конференц-центр Swissotel,
 Космодамианская наб., 52, стр. 7
 (м. Павелецкая)

Вход БЕСПЛАТНЫЙ.
 Пожалуйста, зарегистрируйтесь:
 на сайте www.examen.ru
 или по телефону
 +7 (495) 933-1098.

- Ведущие российские частные школы и детские сады
- Частные школы и школы-пансионы Великобритании, США, Канады и других стран
- Каникулярные программы изучения иностранного языка
- Курсы изучения английского, французского, немецкого, итальянского и других языков

Begin Group

Вакансия

HR Business Partner

Крупная международная FMCG компания, один из лидеров своего сегмента, открывает одну из стратегических управленческих вакансий – HR Business Partner, в зону ответственности которого будет входить консолидация, оптимизация и эффективное управление HR-процессами производственного подразделения (6 заводов) на территории Восточной Европы посредством руководства региональными HR-командами, реализации проектов по развитию организационной структуры компании.

Требования

- Высшее образование в области управления персоналом или управления бизнесом
- Не менее 5 лет опыта работы в области управления персоналом в рамках крупной международной компании
- Опыт управления системой HR-команд или HR-процессами в сети региональных филиалов
- Понимание специфики HR-функции на производстве
- Опыт в управлении процессами развития талантов, изменений, формирования культуры и вознаграждения
- Свободное владение английским языком

Условия

Компания предлагает конкурентоспособный уровень заработной платы, который в любом случае обсуждается с успешным кандидатом индивидуально, привлекательный компенсационный пакет

Vacancy code 10594

E-mail: lk@ruscon.ru



На кого объявлена охота?



Тема номера

В то время как рынок труда приходит в себя от продолжительного спада, хедхантеры принялись активно переманивать и перекупать профессионалов для своих клиентов. Кто же эти люди, спрос на которых уже намного превышает предложение? Мы попросили представителей кадровых служб рассказать о самых дефицитных специальностях, с которыми им приходится сталкиваться в своей работе.

«Во всех отраслях востребованы специалисты по продажам и развитию бизнеса, причем на позиции всех уровней, начиная с торгового представителя и заканчивая директором по продажам, региональным директором, директором по развитию бизнеса, — говорит **Юлия Забазарных, партнёр «Агентства Контакт»**. — Эти специалисты отвечают за привлечение новых клиентов и развитие существующей клиентской базы, а в конечном итоге — за увеличение прибыли компании. Такие кандидаты были востребованы и в кризис, поскольку во время экономической нестабильности наличие успешных продавцов обеспечивало компании выживание». И несмотря на то что специалистов по продажам на рынке много, самых успешных соискателей, которые могут привлекать новых клиентов, всегда не хватает, особенно если от них требуется опыт в определенной отрасли, с определенным продуктом и определенным кругом клиентов. «Например, мы ищем директора по продажам оборудования для систем промышленной автоматизации и рассматриваем резюме кандидатов не только из Москвы, но и из регионов, организуем их

общение с нашим клиентом по Skype, — рассказывает **Юлия Забазарных**. — Таких редких кандидатов (их называют «федеральными») настолько мало на рынке, что работодатель готов оплачивать сложный поиск и переезд специалиста в Москву».

По мнению **Светланы Поросковой, руководителя индустриального направления Naus в России**, очень активно развивается область управления цепями поставок. В крупных компаниях отмечается спрос на менеджеров по логистическому планированию. «Кандидату на эту позицию желательно иметь математическое или финансовое образование и опыт аналогичной работы, — говорит **Светлана Пороскова**. — Чуть менее востребованная, но более оплачиваемая вакансия в этой области — руководитель отдела логистики. Его зарплата — от 110 до 300 тыс. руб. Большая разница ввилке оклада обусловлена разными спектрами обязанностей: от руководства складом до управления каналами поставок по России и в других странах».

Как во время кризиса, приоритетными задачами для большинства компаний остаются повышение

эффективности работы и оптимизация расходов, а вместе с этим появилась острая необходимость в специалистах по прогнозированию спроса. Руководители многих компаний начали высвобождать замороженные средства, оптимизируя складские запасы, избавляясь от продукции, которая плохо продается. Основная задача такого сотрудника — проводить стратегический анализ спроса, учитывая данные от отделов продаж, маркетинга и логистики, и контролировать выполнение прогнозов. «Дефицит специалистов по прогнозированию спроса объясняется тем, что эта функция является относительно новой для нашего рынка, отсутствует многолетняя практическая школа, — уверена **Олеся Шкут, ведущий консультант департамента логистического рекрутмента Antal Russia**. — Также достаточно сложно найти профессионала, который будет сочетать в себе сильные аналитические и коммуникативные навыки. Уровень дохода такого профессионала — до 100 тыс. руб. в месяц».

Растет дефицит и на специалистов по компенсациям и льготам. «Сейчас такие профессионалы находятся в выигрышной ситуации —

компания готовы их перекупать, предлагая более высокий уровень компенсации, — утверждает **Елена Бирюкова, руководитель департамента HR-рекрутмента Antal Russia**. — Работодателю важно, чтобы система материальной мотивации была выстроена максимально эффективно. В обязанности специалиста по компенсациям и льготам входит разработка и внедрение конкурентоспособных систем оплаты труда, программ по предоставлению льгот сотрудникам компании, проведение обзоров рыночного уровня компенсаций, контроль над проектами по оценке работы сотрудников. Уровень дохода — от 170 до 230 тыс. руб. в месяц».

Производственные компании также уделяют большое внимание финансовым процессам на своих предприятиях, в связи с чем им потребовались специалисты по бюджетированию с опытом работы на производстве: знанием расчета себестоимости, эффективности проектов и т.п. Например, добывающее предприятие с радостью примет в свои ряды менеджера по бюджетированию, который раньше не просто сидел в головном офисе компании и имел отдаленное представление о добыче, но

и сам ездил на рудники и перерабатывающие комбинаты. «Ощущается острая нехватка специалистов, которые, с одной стороны, имеют необходимый багаж общих финансовых знаний и владеют иностранным языком, с другой стороны, были задействованы в производственных процессах, а в довершение ко всему были бы готовы переехать в другой регион, так как очень многие интересные производства расположены в отдалении от Москвы», — говорит **Ирина Калкина, руководитель группы финансового рекрутмента в тяжелой промышленности Antal Russia.**

Еще одна редкая специальность на сегодня — юрист по дериватам. Это — результат увеличения сделок с использованием фьючерсов, форвардов, опционов. «Таких юристов на рынке очень мало, — говорит **Ольга Демидова, менеджер Antal — Laurence Simons.** — Особенно ощущается дефицит специалистов, имеющих опыт сопровождения сделок на международном рынке — их всего несколько человек».

Большие сложности возникают при поиске менеджеров по развитию бизнеса в горнодобывающей промышленности: такой профессионал должен балансировать между инженерией и коммерцией — разбираться в горных работах и уметь активно продвигать продукт на конкурентном рынке. Помимо этого, для работодателей этой сферы является весьма критичным большой и стабильный опыт работы кандидата на вакансию.

Рынок ИТ также претерпел существенные изменения: если раньше основными задачами компаний было активное развитие информационной инфраструктуры, внедрение крупных систем автоматизации деятельности, то сейчас — минимизация расходов при извлечении максимального КПД от существующих возможностей ИТ-инфраструктуры и корпоративных информационных систем. «Соответственно стали пользоваться спросом разработчики, системные аналитики, специалисты по поддержке бизнес-приложений, — говорит **Ирина Монастырская, старший консультант направления IT/Telecom, Hays.** — Доход таких специалистов варьируется от 70 до 110 тыс. руб. в месяц и зависит от сложности задач и спецификации».

Популярность мобильного маркетинга (продвижение товаров и услуг с помощью мобильной связи) набирает обороты, и стали пользоваться популярностью менеджеры мобильных рекламных площадок. Эта должность предполагает управление проектами по созданию и размещению медийной рекламы: привлечение новых клиентов, работу с подрядчиками, определение стратегии по размещению рекламы. «Такие специалисты наиболее востребованы в компаниях, работающих с приложениями для мобильных телефонов, и в провайдерах сотовой связи, — говорит **Алексей Власов, консультант департамента маркетингового рекрутмента Antal Russia.** —

Работодатели ищут кандидатов с опытом проектной работы, техническими знаниями и опытом работы с мобильными площадками, WAP, мобильным интернетом и мобильной рекламой. Идеальный кандидат — это технический специалист с задатками менеджера по рекламе».

Сетевые рекламные креативные агентства также усиливают свои интернет-департаменты в связи с трендом на повышение рекламных бюджетов в интернет-среде. «Наиболее редкие и востребованные кандидаты — эксперты по стратегическому планированию рекламных кампаний в интернет-среде, — утверждает **Алексей Егорочкин, консультант Hays.** — Это, как правило, молодые специалисты, которые в курсе всех новинок, отлично знают все интернет-площадки и понимают технологию продвижения в социальных сетях. Клиенты рекламных агентств все чаще обращаются с запросом создать для них интегрированную рекламную кампанию, включающую как традиционные СМИ, так и digital, online и new media. Благодаря работе этих специалистов кампании имеют наибольший успех, вовлекая потребителей в коммуникацию благодаря нестандартному креативному подходу».

По мере того как крупные международные компании берут курс на выстраивание эффективных внутренних коммуникаций между всеми своими подразделениями, возрастает популярность менеджеров по внутренним коммуникациям. В их обязанности входит разработка и проведение мероприятий, цель которых — наладить эффективное общение коллег из разных департаментов, укрепление корпоративного духа, налаживание обратной связи с сотрудниками».

И как во все времена, продолжает лидировать спрос на грамотных эффективных управленцев. Если до кризиса компании развивались более экстенсивно, то сейчас, для того чтобы предприятие было прибыльным, необходимо прикладывать намного больше усилий, и собственникам как никогда нужны опытные, успешные руководители. «Также пользуются спросом грамотные HR-директора, которые могут оптимизировать организационную структуру компании, привлечь максимально эффективных специалистов, организовать обучение и развитие персонала, — говорит **Юлия Забазарных.** — И безусловно, на протяжении последних лет стабильно высок спрос на руководителей технических подразделений. Например, в настоящее время мы ищем директора карьера в крупную международную компанию и рассматриваем кандидатов не только из России, но и из других стран. В целом, успешный кандидат с опытом, с хорошим образованием, со знанием иностранного языка и адекватными личностными качествами востребован в любой специальности. Таких людей не хватает всегда».

ТАМАРА ЗЛОТОРЁВА

Почему на мое резюме мало откликов?

Какая работа мне больше подходит?

Как мне правильно «продать» себя?

Почему я так долго ищу работу?

Какой сценарий карьеры выбрать

и как его правильно реализовать?

Какие типичные и сложные вопросы задают на собеседовании?

Как мне добиться более

высокой зарплаты?

Почему меня не зовут

на следующее

интервью?

?

JobSearchCoach

карьерный коучинг,
подготовка и сопровождение
в поиске работы

2,5 года

дает ответы на эти

и другие вопросы в области

карьерного консалтинга, подготовки

и сопровождения в поиске работы

+7 (495) 6450803

www.jobsearchcoach.ru

coach@jobsearchcoach.ru

Побеждает подготовленный

НОВОСТИ

Всероссийский международный проект «700 русских на 3 континентах»

Есть идеи, куда съездить этой зимой? А такие, чтобы не просто попутешествовать, а принести пользу миру и имиджу своей страны? В AIESEC есть такая идея для тебя! 700 лучших студентов России примут участие в самом масштабном международном проекте AIESEC этой зимы и представят Россию в 15 странах мира! Хочешь побывать в другой стране — участвуй в проекте «700 русских на 3 континентах» и сделай эту зиму незабываемой!

Международная молодежная организация AIESEC в Москве предлагает тебе этой зимой участвовать в социальной стажировке и представлять свою страну в таких странах, как Индия, Китай, Индонезия, Тайвань, Турция, Кения, Гана, Нигерия, Бразилия, Сербия, Польша, Румыния, Филиппины, Малайзия, Шри-Ланка.

Суть проекта:

- стажировка за границей в социальном проекте на такие темы, как развитие толерантности, СПИД/ВИЧ, экология и др.;

- создание положительного имиджа страны с помощью организации фестивалей и других мероприятий, посвященных России.

Проект позволяет:

- внести свой вклад в развитие других стран;

- усовершенствовать иностранный язык;
- познакомиться с новыми культурами, странами;

- получить опыт работы в международной команде;
- представлять свою страну в международном сообществе.

Условия проекта:

- содействие в оформлении визы;
- продолжительность стажировки 5–8 недель в период с января по март 2011 г.;

- предоставление проживания и питания на протяжении всей стажировки;
- оплата билетов и визы производится самостоятельно участником программы.

Что нужно делать

Зарегистрируйся и подай анкету на www.join-aiesec.ru! После проверки твоей анкеты тебе назначат следующий этап отбора.

Приём анкет открыт до **10 ноября**.

Узнай подробности о наборе на стажировки на сайте www.aiesec-moscow.org или написав руководителю проекта Елене Чипурковой (elena.chipurkova@aiesec.net)

You Lead

11–13 ноября лучшие студенты и недавние выпускники России смогут принять участие в форуме молодых лидеров «You Lead». 60 топ-менеджеров и представителей бизнес-сообщества поделится опытом в области маркетинга, продаж, финансов, HR, социального предпринимательства. Форум пройдет на территории дизайн-завода «Флакон» при поддержке Правительства Москвы и организационной поддержке Межрегионального студенческого союза.

Своим опытом поделятся Ханнес Чопра «Росно», Николай Цехомский «Barclays», Гарретт Джонстон «X5 Retail Group», Франк Шауфф «Ассоциация Европейских Бизнесменов», Дон Принс «Centre for Creative Leadership», Евгений Туткевич «Юниаструм», а также директора компаний MARS, Unilever, Microsoft, InBev, P&G, Henkel, Lufthansa, Ernst&Young, IBM, Tupperware.

Организатор мероприятия AIESEC — крупнейшая международная молодежная организация, существует в России с 1989 г. и работает над реализацией программ международных стажировок, лидерского развития и дополнительных образовательных возможностей.

www.forum.aiesec.ru

Сдаем международный экзамен

Как показывает практика, большинство желающих получить международный сертификат, подтверждающий их уровень владения английским языком, плохо представляют себе, что это такое и как подготовиться к сдаче того или иного экзамена. Помните, что прежде всего необходимо определить задачи, которые вы планируете решить, получая международный сертификат.

«Главное — определиться, какой экзамен подходит вам по уровню, — утверждает **Татьяна Леонова, руководитель экзаменационного центра Language Link.** — Чем выше уровень выбранного экзамена, тем больше заведений его признают. Результаты тестов TOEFL и IELTS действительны два года, поэтому, сдав их заранее, вы можете не успеть воспользоваться ими до истечения срока их годности. Более того, есть риск, что принимающая организация не даст вам возможность выбирать из существующих вариантов, а потребует предоставить результаты конкретного экзамена или теста. Нужно, тем не менее, добавить, что любой опыт сдачи международных языковых экзаменов или тестов будет полезен, даже если вы не сможете применить результаты их сдачи, так как это позволит получить объективную оценку ваших знаний, о чем сможете заявлять в своем резюме. Если вы уже столкнулись с необходимостью сдать тест или экзамен на знание английского языка, то уточните, какую именно квалификацию требуется иметь и важна ли давность сдачи. Сертификат Кембриджских экзаменов бессрочен, поэтому их можно сдавать, даже если вы еще не очень хорошо представляете, когда и как сможете им воспользоваться».

Большинство учебных центров предлагают индивидуальную форму занятий с целью подготовки к сдаче международных экзаменов по английскому языку (TOEFL, IELTS, GMAT, FCE, CAE) — всё зависит от исходной базы знаний студента. Сам процесс представляет собой многократное выполнение и проверку экзаменационных заданий TOEFL, IELTS, GMAT. Как же не ошибиться при выборе курса? «Выясните, есть ли в школе преподаватели, которые являются экзаменаторами для приема Кембриджских экзаменов и IELTS, — советует Татьяна Леонова. — Такие преподаватели необязательно должны учить в школе. Они могут быть штатными методистами, академическими директорами, а их функция может сводиться к разработке материалов и мониторингу качества подготовки. Важным показателем является и тот факт, что языковая школа выступает центром по приему Кембриджских экзаменов. Это, в частности, говорит о том, что данное учебное заведение хорошо зарекомендовало себя на рынке образовательных услуг, так как Кембриджский университет очень серьезно относится

к выбору партнеров и выставляет жесткие требования к потенциальным центрам». Проверить качество обучения очень сложно, поскольку плохую статистику по результатам экзаменов публиковать никто не станет. Если же компания заявляет, что процент сдачи студентами экзаменов очень высокий, подтвердить эту информацию зачастую трудно, поэтому можно полагаться только на отзывы других студентов.

Если же вы решили взяться за дело самостоятельно, убедитесь в том, что вы способны к высокой самоорганизации и грамотному планированию подготовительного процесса.

Юрий Дроздов, CEO и владелец компании NOVATTE, MBA'10 Chicago Booth, согласился поделиться с нами своим рецептом эффективной подготовки к GMAT, опробованном на собственном опыте.

Напомним, что тест GMAT состоит из трех основных блоков: двух аналитических эссе, математической части и вербального раздела. На каждое эссе не должно уходить более получаса. Математическая часть содержит 37 вопросов и рассчитана на 75 минут работы. В вербальный раздел входит 41 задание. В нем внимание уделяется основным вербальным навыкам испытуемого — умению понимать, интерпретировать и писать тексты на английском языке. Таким образом, ответ на один вопрос должен занимать не более двух минут. В целом для выполнения теста требуется приблизительно три с половиной часа. GMAT представляет сложность не из-за содержания, а из-за способа тестирования. Математическая часть GMAT составлена из заданий по материалу, который вы изучали в старших классах школы. В нем нет ни дифференциалов, ни интегралов. Многие приходят сдавать тест GMAT в страхе перед математической частью и, к сожалению, тратят слишком много времени на ее изучение в ущерб вербальной.

Конечно, отличная подготовка по всем разделам — это почти стопроцентно успешный результат, но опыт показывает, что гораздо важнее проработать именно вербальную часть. К примеру, один испытуемый правильно выполнил 98 % вербальной части и 63 % математической — в итоге получил 700 баллов. Отличные знания математической части и посредственная подготовка к вербальному разделу не дают такого результата: правильное выполнение 97 % математической части и 82 % вербальной дает итоговый результат 670 баллов.



Большинство бизнес-школ из первой «двадцатки» хотят видеть в своих рядах слушателей, сильных в обоих направлениях. Многие школы следуют правилу «80:80», требующему от кандидатов набрать не менее 80 % для обеих частей, поэтому не стоит делать акцент на чем-то одном.

Итак, для меня основа подготовки к тесту — книги. Как человек, готовившийся к GMAT по Princeton Review, Manhattan GMAT, GMAT Official Guide и различным книгам от Kaplan, методом проб и ошибок я пришел к выводу, что лучше всего для этого подходит сборник Manhattan GMAT. Есть несколько вариантов подготовки — так называемый мною «читерский» (некоторые книги пишут, как можно «угадывать» правильные ответы на задания) и «трудолюбивый» (требующий значительно больших усилий, но зато гарантирующий результат).

Итак, ниже привожу наиболее оптимальный, с моей точки зрения, план «трудолюбивой» подготовки к GMAT.

1. Сделайте расписание по изучению всех томов Manhattan GMAT (новые книги можно заказать на <http://www.manhattangmat.com/stor-items/show.cfm?ItemID=228&catid=1> или AMAZON.COM). Составьте расписание, распланировав время и расставив даты на каждую главу. Правила и типы задач нужно не читать, а заучивать наизусть! И лучше заучивать материал наизусть сразу, потому что если сначала кажется, что без этого можно обойтись, то чем дальше — тем больше поймете, что все равно придется учить правила для желаемого результата. Так зачем же терять время?

Изучайте все 8 томов параллельно, а не один за другим. После изучения теории попробуйте решить

задачи в интернете, которые будут доступны на сайте Manhattan GMAT по каждой секции. Сами тесты GMAT от Manhattan пока **не решайте!** Книги — по 80–100 страниц каждая. Если взяться параллельно за математику и вербальную часть, то может потребоваться от 10 до 14 дней для заучивания правил. В дальнейшем правила будут оттачиваться задачами.

2. После того как будут прочитаны все книги Manhattan GMAT и выполнены все задачи, нужно приступить к Сборнику «1000 SC/CR/RC/PS/DS» (это отдельные файлы, в которые вразнобой входят тестовые вопросы из различных книг — Official Guide, Manhattan GMAT, Princeton Review и др.). Эти задания следует практиковать примерно на протяжении 50 дней при условии ежедневных занятий. Помните: отсутствие одного дня занятий отбрасывает студента на 2–3 дня назад! С самого начала решения списка важно вести работу над ошибками, составляя по дням таблицу, в которой будут отмечаться те правила, в которых вы допустили ошибку. Таким образом, будет понятно, что в вербальной или математической части необходимо подтягивать.

3. Только когда вы решите 1/4 всех задач из коллекции «1000», можно сделать первый полный тест Manhattan GMAT — писать сочинения, контролировать время и т.п.

4. После первого теста можно приступить к чтению более трудной книги — Kaplan 800. Эта книга — сборник задач и правил, которые могут дать инструменты для повышения результата с 600 до 700+ баллов. Книга будет читаться максимум неделю (надо опять-таки составить расписание по главам). Здесь можно уменьшить количество ежедневно решаемых задач из списка «1000» в пользу изучения материала.

Я прочитал книгу два, а местами и три раза, потому как с первого раза многое мне было непонятно. При этом важно не останавливать процесс решения задач из списка, чтобы не выбиться из ритма.

5. После этого можно приступить ко второй четверти из сборника «1000», и обязательно с контролем времени!

6. Только после того как вы решите половину всех задач из сборника «1000», можно приступить к решению второго теста из Manhattan GMAT, чтобы узнать свой уровень. Здесь уже правильные ответы будут сами всплывать перед глазами из предложенных тестом вариантов, и ошибки будут делаться в основном по невнимательности и в сложных задачах, которые встречаются редко. С этого момента остается примерно два месяца до сдачи теста.

7. На этом этапе важно записаться и проплатить тест на сайте <http://www.mba.com/mba/thegmat>, запланировав его примерно на два месяца вперед от текущего дня. Поскольку тест идет 4 часа, его нужно **обязательно** брать с началом в первой половине дня, чтобы делать всё на свежую голову. По этой причине важно мониторить этот сайт, чтобы не упустить время — ведь все места раскуплены на несколько месяцев вперед.

Два месяца до теста. Что делать?

1. У нас осталось 4 теста Manhattan GMAT и 2 теста GMATPrep на сайте <http://www.mba.com/mba/thegmat/>. Проверочный тест GMATPrep на 100 % похож на оригинал. Дело в том, что тест GMAT — адаптивный, и чем лучше вы решаете задания, тем сложнее даются вопросы и — тем выше ваш балл! Очень важно в первую половину

теста не делать ошибок вообще, потому как там задается ваш уровень балла, который в конце будет меняться незначительно (это подробно описано в книгах Manhattan GMAT). Так вот, продолжая про GMATPrep, — хоть там всего два теста, их можно решать по несколько раз! На практике я понял, что можно решать каждый тест до трех раз (потом уже появляется много повторений, и результат становится не совсем честным, так как ты уже знаешь ответы на многие вопросы). Таким образом, у нас остается половина задач из серии «1000» и 10 тестов (4 теста Manhattan GMAT и 6 тестов GMATPrep).

2. Раз в день тренируйтесь писать эссе. Чтобы учиться правильно писать, я всегда засекал время и следил за ним, печатая свои сочинения не в MS WORD (который автоматом исправляет ошибки в словах), а в стандартном текстовом редакторе Windows (Notepad), который ошибки в словах **не** исправляет, тем самым тренируя правильность написания слов в сочинениях.

3. В начале каждого дня я прочитывал вслух идиомы, которые нужно заучить наизусть. Если встречаются другие, незнакомые вам идиомы, добавляйте в лист с уже заученными и идите дальше. Эффективнее всего начинать читать идиомы всегда с разного столбца, чтобы не получилось так, что вы запомнили первый столбец хорошо, а последний — плохо (это сыграет злую шутку на тесте — проверено).

4. Не забывайте решать задачи из серии «1000». Рекомендую использовать «боевую» табличку (сверху — номера вопросов, сбоку — варианты ответов), с которой очень удобно решать как математику, так и вербальную часть, зачеркивая не-

правильные варианты. Например, если в С неправильно употреблен артикль или будущее время, значит, правильный ответ — D! Не ищите правильные ответы, а исключайте ответы **неправильные**.

Вербальная часть — Sentence Correction (SC)

1. Каждый день я решал по 20 задач и проверял правильные ответы на Вербальной части форума клуба GMAT (<http://gmatclub.com/forum/verbal-gmat-questions-11/?sid=05da3fa2d303a97ba529b8f34f6e76e5>), на котором практически 100 % задач из списка «1000 заданий по SC» разобраны с прекраснейшими разъяснениями — чтобы понять, правильно ли я применил правило из книги Manhattan GMAT.

2. Сначала не засекал время, но через неделю-две я стал подстраиваться таким образом, чтобы на решение 20 вопросов у меня уходило не более 20 минут. Нужно стремиться к такой скорости решения и максимум одному неправильно-му ответу.

3. Я прошел **весь** список из 1000 заданий — по 20 задач ежедневно, потратив 50 дней каждодневного труда.

4. В листе с идиомами находятся мои **очень важные** выписки по правилам, которые я делал в процессе прохождения всего файла из 1000 задач. Поэтому «List of Idioms» предлагаю читать полностью каждый день!

5. Самое главное — это практика, практика, практика — и как можно больше!

Вербальная часть — Critical Reasoning (CR)

1. Каждый день я разбирал по два сета из файла «From GMATclub

gmat_lsar_cr_189» (как правильные, так и неправильные ответы по причине, описанной выше). На всех заданиях GMAT необходимо свести риск случайного попадания в правильный ответ к нулю! Когда проверяешь по решению каждого сета задач, будь то RC, SC или RC, важно **всегда** знать, почему этот ответ правильный!

2. Здесь максимум на задание нужно тратить не более двух минут!

Вербальная часть — Reading Comprehension (RC)

1. Каждый день я читал по 4—5 текстов с вопросами (столько примерно дается в каждом тесте GMAT).

2. Самое главное — тренировать этот вид вопросов так же усердно, как и все остальные части вербальной секции.

Математическая часть — Problem Solving (PS), Data Sufficiency (DS)

1. Хоть у меня с математикой было все в порядке, пришлось все равно учить вероятности (probabilities), перестановки (combinations and permutations), наиболее часто используемые в GMAT треугольники (например, с длинами 3—4—5 и т.п.).

2. Если я не мог найти ответы на задачи, «постил» их в соответствующий раздел на форуме <http://gmatclub.com/forum/gmat-math-questions-and-intellectual-discussions-7/?sid=05da3fa2d303a97ba529b8f34f6e76e5> и ждал правильного (или наиболее элегантного) решения. Особенно ценен этот клуб тем, что там дают **понятные** объяснения, а на форуме царит очень дружественная обстановка.

Вот, в общем-то, и все. Ни пуха, ни пера, и удачи на тесте!

Финансы

Вакансия

Главный бухгалтер

В инвестиционную компанию требуется

Обязанности

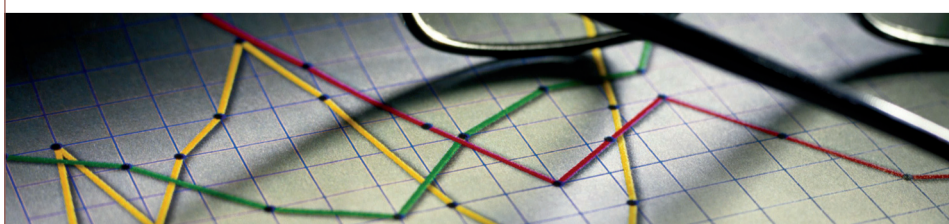
- Ведение бухгалтерского и налогового учета в полном объеме в соответствии с РСБУ
- Подготовка налоговой и бухгалтерской отчетности в соответствии с РСБУ
- Расчет заработной платы и сопутствующих налогов и взносов
- Сверка расчетов по налогам и сборам с налоговыми органами и внебюджетными фондами
- Подготовка данных для управленческого учета
- Сбор и подготовка данных для аудита головной компании

Требования

- Высшее образование
- Опыт работы главным бухгалтером/заместителем главного бухгалтера от 2 лет

Условия

- Офис в Центре
- Хороший социальный пакет



Vacancy code 10631

E-mail: lk@ruscon.ru

Управление персоналом

Вакансия

HR-менеджер

В PR-агентстве открыта вакансия

Обязанности

- Полное HR-сопровождение деятельности коммуникационного агентства
- Адаптация и внедрение глобальных программ HR
- Внедрение корпоративных стандартов/инструкций
- Коммуникация с HQ
- Подбор персонала
- Курирование ведения кадрового делопроизводства
- Внутренний PR
- Корпоративные мероприятия
- Организация обучения персонала
- Отчетность, etc

Требования

- Высшее образование
- Свободный английский
- Опыт работы HR-Generalist от 3-х лет
- Хорошее знание ТК РФ и кадрового делопроизводства
- Опыт работы в коммуникационных агентствах или западных компаниях (проф. услуги, консалтинг, etc)
- Энергичность, коммуникабельность, позитивность, etc

Условия

- Высокий уровень заработной платы, в зависимости от профессиональных навыков и уровня квалификации
- Соцпакет

Vacancy code 10627

E-mail: lk@ruscon.ru



Рик Гоунгс: прямые продажи в России ждет блестящее будущее

Рик Гоунгс, президент и председатель совета директоров компании Tupperware, во время своего последнего визита в Москву дал TCF эксклюзивное интервью для нашей рубрики «История успеха». Tupperware – всемирно известный производитель эксклюзивной высококачественной посуды премиум-класса для дома и кухни. Компания образована в 1947 г. и на сегодняшний день работает в более чем 100 странах мира. В 2009 и 2010 гг. – занимает 2 место в списке «Наиболее уважаемых компаний мира» в рейтинге Fortune Magazine.

CF: Вы построили свою карьеру, в основном, в компаниях, занимающихся исключительно прямыми продажами? Что повлияло на Ваш выбор?

Р.Г.: Мне интересна эта бизнес-модель, поскольку прямые продажи – самый эффективный способ вступить в контакт с потребителем. Кроме того, компании прямых продаж зачастую могут предложить своим клиентам более качественную продукцию по доступной цене по сравнению с розничными сетями. Дело в том, что, занимаясь «традиционными» розничными продажами, вы имеете дело со значительными расходами, которые включают стоимость аренды торговых площадей, коммунальных услуг, рекламы и маркетинга. В прямых продажах этого, как правило, нет, что и отражается на более высоком уровне качества продукта и привлекательной для потребителя ценовой политике. Наконец, компании прямых продаж предоставляют буквально каждому возможность стать предпринимателем и успешно развивать собственный малый бизнес.

CF: Продукцию Tupperware Brands Corporation реализуют миллионы консультантов во всем мире. Как Вы отслеживаете работу такого количества людей?

Р.Г.: В компании Tupperware выстроена четкая и эффективная система уп-

равления. Все консультанты компании работают под руководством своего менеджера, который координирует их действия и отслеживает результаты. В каждой стране присутствия нашей компании бизнесом руководит президент или управляющий директор, а каждый регион возглавляет президент группы.

Еще одна отличительная черта управления бизнесом Tupperware – развитая система коммуникаций. В эпоху всеобщей компьютеризации для нас не составляет труда отслеживать все, что происходит в компании – вне зависимости от расположения подразделений.

Как это происходит? Каждый понедельник с 10 до 11 утра мы проводим совещания в штаб-квартире. Мы видим, сколько домашних презентаций было проведено на прошлой неделе в каждом уголке мира, сколько людей было нанято, каков средний объем продаж. Глава каждого регионального подразделения отчитывается перед руководителем региона. Например, региональный вице-президент Tupperware СНГ Елена Путилина передает данные президенту Т.Е.А.М. в парижский офис. В свою очередь, глава региона представляет результаты президенту всей компании в Орландо, который информирует меня.

У каждого консультанта Tupperware есть личный график домашних презентаций. Так мы можем узнать, например, сколько презентаций запланировано в той или иной стране в ближайшие три недели. Если их, на наш взгляд, недостаточно, мы приложим дополнительные усилия по продвижению продукции.

CF: В одном из Ваших интервью Вы сказали, что делаете ставку на лидерство. Как считаете, лидерские качества – врожденная составляющая или их можно привить в процессе обучения?

Р.Г.: У некоторых людей есть врожденные лидерские качества. Но я уверен в том, что любой человек, у которого есть желание развивать свои лидерские качества, сможет преуспеть в нашей области.

CF: Метод прямых продаж не пользуется большой популярностью в России. Каким Вы видите будущее своей компании в нашей стране?

Р.Г.: На мой взгляд, прямые продажи в России ждет блестящее будущее по двум основным причинам. Первая из них в том, что структура розничной торговли во многих регионах страны пока недостаточно развита. Кроме того, российские женщины – восхитительные предприниматели с твердыми принципами в сфере деловой этики. Эти две

причины, вместе взятые, могут творить чудеса!

CF: Что посоветуете тем, кто хочет далеко продвинуться в своем предпринимательстве?

Р.Г.: Прежде всего, очень важно, чтобы человек постоянно рос и развивался в различных отраслях, среди которых маркетинг, торговля, финансы, бизнес-стратегия и др. Ваша карьера должна быть наполнена приключениями, и вам необходимо постоянно познавать новое в каждой из вышеуказанных сфер. Не менее важно искренне интересоваться людьми, изучать их привычки, потребности и пожелания. В противном случае вы можете потерять контакт с целевой аудиторией вашей компании. Кто-то однажды сказал: «Успех – это лучший способ показать другим, как добиться того, чего они хотят».

CF: Насколько, на Ваш взгляд, наличие диплома MBA необходимо для того, чтобы занять высший пост в крупной компании?

Р.Г.: Думаю, что все зависит от ситуации. Как правило, MBA открывает дополнительные возможности для карьерного роста. Однако, в любом случае, учиться придется на протяжении всей карьеры.

СЕРГЕЙ ПОНОМАРЁВ

The Russian Connection Group has successfully operated in Russia since 1992, searching employees for major multinational corporations

Oil & Gas Industry

Senior Reservoir Engineer (gas condensate)

for a Western production company
(up to 300 000 rubles per month gross)

Vacancy code 10319

Technical director (downstream)

for an EPC company

Vacancy code 10555

Please,
indicate the vacancy code
and send your CV to the
E-mail: wolfson@ruscon.ru

Power Industry

Market Analysis and Business Development Manager

for a Western generation company
(up to 400 000 rubles per month gross)

Vacancy code 10495

Analyst

for a Western generation company
(up to 200 000 rubles per month gross)

Vacancy code 10393

The Russian Connection Group с 1992 года специализируется на поиске и подборе сотрудников для крупнейших мировых компаний

Marketing

Brand Executive

One of the leading multinational FMCG companies with strong appearance in Russia.
(Salary: 70 000–85 000 rub gross)
Vacancy code 10355

Marketing Analyst

Large multination production company, one of the leaders in its industry.
(Salary: 70 000–80 000 rub gross)
Vacancy code: 10585

HR

Junior HR Business Partner

One of the leading multinational FMCG companies with strong appearance in Russia.
(Salary: 75 000–90 000 rub gross)
Vacancy code: 10590

HR Administration Specialist

One of the leading multinational FMCG companies with strong appearance in Russia.
(Salary: 50 000–55 000 rub gross)
Vacancy code: 10600

Sales

Regional Sales Specialist

One of the leading multinational automotive companies with strong appearance in Russia.
(Salary: 60 000–90 000 rub gross)
Vacancy code: 10608

Логистика

Координатор по таможенным операциям

Крупная международная FMCG компания.
(Заработная плата: 50 000–55 000 руб. gross)
Vacancy code: 10610

Administration

Personal Assistant

One of the leading multinational FMCG companies with strong appearance in Russia.
(Salary: 55 000–65 000 rub gross)
Vacancy code: 10580

Please, indicate the **vacancy code** and send your CV to the E-mail: chepilko@ruscon.ru

Tel.: (495) 961-27-26

www.ruscon.ru

Fax: 967-33-17

We Connect the Stars



Маркетинг

Вакансия

Social Media Manager

Обязанности

- Разработка стратегий продвижения брендов и продуктов в социальных медиа
- Локализация глобальных digital стратегий
- Определение и расчет показателей эффективности кампании
- Модерация аккаунтов/консалтинг клиентов в социальных медиа
- Работа с лидерами мнений, привлечение блогеров к участию в проектах
- Контроль эффективности кампаний в социальных медиа
- Мониторинг социальных медиа
- Ведение отчетности
- Работа с подрядчиками
- Планирование и контроль бюджета кампании

Требования

- Опыт самостоятельной реализации проектов в социальных медиа, в том числе на площадках Facebook/Twitter/Вконтакте/Livejournal
- Опыт создания и ведения тематических комьюнити обязательен
- Отличный английский (разговорный и письменный)
- Опыт работы с крупными брендами приветствуется

Условия

- Высокий уровень заработной платы, в зависимости от профессиональных навыков и уровня квалификации
- Соцпакет

Vacancy code 10592a

E-mail: lk@ruscon.ru

Вакансия

Ведущий Менеджер Интернет-Проектов

В PR-агентстве открыта вакансия

Обязанности

- Подготовка предложений для потенциальных клиентов
- Разработка технических заданий, смет, договоров
- Консультирование клиентов по вопросам, связанным с реализацией проектов
- Составление тайм-планов, смет на расходы по проектам
- Работа с онлайн-журналистами и блогерами
- Мониторинг российской и зарубежной блогосферы по тематике проектов
- Участие в разработке и реализации digital стратегий

Требования

- Опыт в области разработки и продвижения интернет-сайтов в социальных медиа
- Понимание технических терминов и базовое знание графических редакторов
- Отличное знание блогосферы
- Опыт в ведении официального блога, твиттера компании, страницы Facebook
- Понимание принципов работы с социальными медиа
- Опыт редакторской деятельности
- Отличное знание английского языка
- Высшее профильное образование
- Коммуникабельность
- Ответственность
- Умение работать в команде

Условия

- Высокий уровень заработной платы в зависимости от профессиональных навыков и уровня квалификации
- Соцпакет

Vacancy code 10592

E-mail: lk@ruscon.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™



Well-known International FMCG
company (food category)
is looking for:



Antal
Russia

Senior Brand Manager

MAIN ACCOUNTABILITIES:

- Develop with the guidance of Marketing Manager marketing agenda to deliver the aligned business objectives
- Prepare, align within the organization and present to the management team recommendations on Brand support projects (both AOP and OOP)
- Lead execution of Brand AOP and OOP projects within approved budget in order to ensure sales and market share target achievement
- Track and analyze brand performance KPIs and key activities implementation with objective to identify projects return on investment and potential opportunities for brand development
- Communicate Brand marketing initiatives to other functions (Sales, Ops, S&D) to ensure flawless approval of the projects and best in class execution of activities
- Promote Brand within FL organization, ensuring HT is well represented at company forums and activities

REQUIREMENTS:

- Higher education
- Minimum 5 years of experience in Marketing (preferably from large FMCG companies)
- Fluent English as business language
- Proven track record of successful cross-functional leadership; strong functional marketing experience; good understanding of consumer and market environment; strategic leadership; strong communication & interpersonal skills

CONDITIONS:

- Career & professional opportunities
- Medical insurance, life insurance
- Meal allowance, fitness club corporate card
- Work location: m. Kurskaya

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