

# The CAREER FORUM

11 – 18 апреля 2011 г.

[www.careerforum.ru](http://www.careerforum.ru)

ВЫХОДИТ с 1995 г.

## Тема номера

Лидеры по найму персонала



## Обучение

2–3 Stanford обходит Harvard



## История успеха

5 Стремление к совершенству и постоянное развитие



## Вакансии

6 Oil, Gas, Power Industry 2  
Продажи 3  
Маркетинг 4, 5  
Право 4  
Управление персоналом 4, 7  
Финансы 5, 7



### В следующем номере:

### Обучение как преимущество компании?

Сегодня очень много говорится о корпоративном обучении, которое HR-специалисты считают одним из самых эффективных инструментов мотивации персонала. Действительно ли это так? Как правильно организовать процесс обучения в компании? И для каких сотрудников оно актуальнее всего?

## THE BEST JOBS

КПМГ  
Hyundai Motor Company  
Данфосс  
Marriott  
DHL  
PricewaterhouseCoopers  
Делойт  
Nestle  
Cisco  
Huawei

Вакансии лучших компаний на  
[www.careerforum.ru](http://www.careerforum.ru)

FUTURE TODAY

## ДЕНЬ КАРЬЕРЫ В ФИНАНСАХ

18 апреля Amber Plaza  
(Краснопролетарская, 36, м. Новослободская)



Все возможности за один день!

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

## Oil & Gas Industry

### Technical director (downstream)

for an EPC company  
Vacancy code 10555

### Project manager, field facilities design

for a leading production company  
Vacancy code 10204

### Senior engineer, geosteering

for a leading production company  
Vacancy code 7210

### Geophysicist (seismic interpretation)

for a multinational production company  
Vacancy code 10733

### Logistics engineer

for a multinational production company  
Vacancy code 10734

## 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

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

Tel.: (495) 961-27-26

[www.ruscon.ru](http://www.ruscon.ru)

Fax: 967-33-17

We Connect the Stars



# Лидеры по найму



## Тема номера

Какие компании, в каких отраслях демонстрируют сегодня наиболее высокий уровень рекрутинговой активности? На какие позиции? И с чем это связано?

По данным рекрутеров, первый квартал текущего года ознаменовался очередным притоком новых вакансий практически во всех секторах экономики. Так, последнее исследование компании Antal показало, что спрос на персонал восстановился во всех профессиональных дисциплинах. Традиционно на вершине спроса находятся менеджеры по продажам, которые востребованы во всех отраслях. Потребность в сейлзах высока в банках, b2b и IT отраслях. Компании также активно набирают маркетологов и бренд-менеджеров, IT-специалистов, юристов. «Если в период кризиса большинство компаний сэкономили на формировании команды и

развитии своего персонала, то сейчас отложенный спрос на хорошие кадры возвращается, — говорит **Галина Спасенова, партнер «Агентства Контакт»**. — Об этом свидетельствует большой поток заказов на закрытие позиций, поступающий в агентства по подбору персонала.

«Большую активность по найму персонала по-прежнему на текущий момент проявляют фармацевтические компании, банки и производители FMCG, — утверждает **Наталья Курантова, директор по продажам Kelly Services**. — Наиболее востребованные позиции — в области продаж: медицинские представители, агенты прямых продаж в банках (самые различные банков-

ские продукты и услуги: от кредитных карт до зарплатных проектов) и торговые представители в Москве и регионах. Также сейчас большое количество вакансий в колл-центрах (операторы). Потребности в специалистах по продажам обусловлены стабильным ростом рынка FMCG, а также подъемом в банковской сфере после кризиса».

Также к отраслям, которые ориентированы на расширение штата своих компаний, относятся: розница, строительство и недвижимость, инженерные системы и промышленное оборудование. Дополнительное привлечение персонала ведется как на линейные, так и на топ-позиции. «Кроме того, востребованы

кандидаты на позиции, связанные с развитием бизнеса: это sales-менеджеры, маркетологи, менеджеры по развитию, — говорит Галина Спасенова. — В секторе FMCG помимо позиций бэк-офиса активно закрываются линейные позиции среднего менеджмента. Первый этап выхода из кризиса начался в январе 2010 года и сопровождался активным набором кандидатов на топ-позиции. Причем особенно востребованы были специалисты, известные в своей отрасли. Второй этап подъема экономики России начался в конце 2010 — начале 2011 года, он коснулся уже линейных менеджеров. Учитывая возрастающую конкурентоспособность

**The CAREER FORUM**

11 – 18 апреля 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](mailto:career@careerforum.ru)  
[www.careerforum.ru](http://www.careerforum.ru)

компаний на рынке FMCG, большинство крупных предприятий направили все свои средства на перекупку высококвалифицированных линейных специалистов». В секторе FMCG в большей степени, чем в других отраслях, развивается маркетинговое направление: данная профессиональная область переживает вторую молодость, количество открываемых вакансий растет с каждым месяцем.

Сегодня можно однозначно сказать, что полностью нормализовали свою работу и финансовые институты. «Развитие происходит в областях, замороженных на время кризиса, например в направлении «Частный капитал», — комментирует Галина Спасенова. — Развитие сервиса «Частный капитал» требует привлечения новых специалистов или тех, работа с которыми была приостановлена на период кризиса. В меньшей степени услуги по подбору персонала востребованы в сфере консалтинга, машиностроения, промышленности. Хотелось бы обратить особенное внимание на компании государственного сектора, которые, казалось бы, никогда не обращались к услугам агентств по подбору персонала. В этом году мы наблюдаем обратную тенденцию — государственные компании разрабатывают программу по привлечению людей из бизнеса».

«С точки зрения востребованности финансовых специалистов я бы отметила спрос на специалистов в сфере МСФО/ГААП, это связано с оживлением рынка финансовых услуг и возобновившимися планами крупных компаний по выходу на IPO, — говорит Елена Осипова, старший консультант направления банков и финансов Nays. — Российские компании готовят отчетность по международным стандартам также в связи с необходимостью предоставления ее в банки для заимствований и для иностранных инвесторов. Если рассматривать рынок банковских специалистов, то сейчас востребованы риск-менеджеры — эти специалисты стали особенно актуальны после кризиса. Рынок розничного кредитования восстанавливается, поэтому нужны специалисты по оценке розничных рисков. В кризис практически не было спроса на аналитиков по ценным бумагам. Сейчас ситуация изменилась и некоторые инвестиционные банки и компании набирают экспертов в этой области не только единично, но и командами». При этом следует отметить также и возросшие требования работодателей к подбираемым сотрудникам.

«Я считаю, что поводов для негативных прогнозов по-прежнему нет. Рынок стабилизируется, компании продолжают достаточно активно открывать вакансии, оживляются даже те сектора, которые ощутили значительный спад во время кризиса. Например, с начала 2011 года отмечается растущая потребность в персонале со стороны компаний строительного сектора, которые набирают профессио-



налов на позиции менеджеров проектов и сейлзов. Небольшое замедление темпов найма специалистов высокого уровня и менеджеров среднего и высшего звена относительно конца прошлого года показывает, что работодатели все еще сохраняют приобретенную в кризис осторожность. Кроме того, это объясняется тем, что многие компании укомплектовали штат в 2010 году и пока не испытывают необходимости в его расширении», — комментирует результаты исследования Михаэль Гермерсхаузен, управляющий директор рекрутинговой компании Antal Russia.

По мнению Натальи Баженовой, старшего консультанта нефтегазового направления Nays, большинство компаний нефтегазового сектора даже во время мирового финансового кризиса испытывали недостаток в квалифицированных специалистах: «Особенно это касалось российских нефтяных компаний, многие из которых старались привлечь более квалифицированных специалистов из международных компаний, в которых были приостановлены новые проекты и активно проходила оптимизация штатной структуры». Сейчас нефтегазовый сектор практически вышел на уровень докризисной активности, возросла потребность в таких специалистах, как менеджеры проектов, исполнительные директора, руководители направлений на проекты в таких важнейших стратегических регионах добычи нефти и газа, как Ханты-Мансийский и Ямало-Ненецкий автономные округа. «Активно привлекают новых сотрудников и сервисные компании, — говорит Наталья Баженова. — В момент кризиса объемы работ сервисных компаний значительно снизились. Снизилась и стоимость предоставляемых услуг. Теперь для наверстывания упущенного они вынуждены предоставлять более качественные услуги. Для этого активно привлекают квалифицированных технических специалистов и менеджеров по продажам сервисных услуг. В нефтегазовой отрасли по-прежнему не хватает высококвалифицированных технических специалистов, поступательно развивавшихся в своей сфере 8–10 лет, с опытом работы в сложных, желательных международных нефтегазовых проектах

и хорошим уровнем английского языка».

Антон Слепов, старший консультант производственного направления Nays: «В связи с изменениями в законодательстве, ограничивающими импорт, многие крупнейшие международные фармацевтические компании сейчас строят в России свои заводы по производству медицинских препаратов. На эти предприятия требуются менеджеры и специалисты высокой квалификации, от микробиолога до директора завода, желательно имеющие опыт работы в данной области, знающие и умеющие применять соответствующие стандарты качества (GMP, GLP)».

Матвей Горбачев, управляющий директор Morgan Hunt (Россия)

прокомментировал сложившуюся на рынке ситуацию следующим образом: «В этом году наблюдается ощутимый подъем на рынке подбора и поиска руководителей. Очевидно, что рынок не просто стабилизировался, а развивается. Подтверждением тому служат новые проекты и направления работы, в которые наши клиенты намерены привлечь сотрудников».

Продолжает активно развиваться и набирать обороты сектор информационных технологий — соответственно активизируется привлечение специалистов и руководителей для расширения текущего бизнеса. Наиболее востребованными вакансиями в сфере ИТ и телекоммуникаций стали следующие: директор по развитию бизнеса, технический директор, проектный директор, директор по информационной безопасности. Со стороны работодателей часто транслируется желание найти специалистов на меньшие деньги, при этом компания предлагает лучший социальный пакет, условия работы или известный бренд. Запросы кандидатов на позицию ИТ-директора варьируются в пределах 200–800 тыс. руб., в то время как компании рассчитывают на зарплаты от 170 тыс. руб. В итоге максимумы ожиданий и предложений совпадают: находя «своего кандидата», компания, как правило, предлагает условия, привлекательные для него.

ТАМАРА ЗОЛОТОРЁВА

## Продажи

Вакансия

### Менеджер по развитию ключевой розницы (федеральные сети)

В известную международную компанию (лидер на рынке потребительских товаров).

Обязанности

- Развитие продаж, качественное и количественное расширение ассортимента в ключевых розничных сетях
- Контроль за проведением локальных и национальных промо-активностей
- Обеспечение максимального присутствия продукции на складе и в местах продаж ключевых розничных сетей
- Контроль работы супервайзеров

Требования

- Высшее образование
- Опыт по развитию бизнеса с федеральными розничными сетями от 2 лет, желательно в международной компании
- Опыт по развитию бизнеса с федеральными розничными сетями обязателен
- Владение английским языком на рабочем уровне (не ниже intermediate)
- Наличие водительских прав кат. «В», ПК

Условия

- Мы предлагаем интересную работу в известной, стабильной компании — лидере рынка
- Профессиональный коллектив, внутренние и внешние тренинги, перспективы карьерного роста
- Привлекательный уровень заработной платы + бонусы
- Компания предоставляет служебный автомобиль и полное техобслуживание, оплату ГСМ, компенсацию питания и мобильной связи, соц. пакет (ДМС, страхование жизни), оформление по ТК РФ

Vacancy code 10644

E-mail: irina@careerforum.ru

## Vacancy

## Consumer Marketing Insights Specialist

With a leading international FMCG company with strong presence in Russian market.

## Responsibilities

- Analyses Market Information and provides useful insights
- Carries out market research projects:
  - Implements the annual research programme for the category
  - Manages primary research projects, both qualitative and quantitative, undertaking secondary data analysis as relevant
  - Maximizes the efficiency and effectiveness of all market research projects
  - Translates research into regional business decisions, providing key insights and advice to management
  - Drives regional product and brand strategies by providing insights through a wide variety of data sources
  - Builds pan-regional consumer and shopper insight into brand innovation and communication projects
  - Develops insight into regional category «white space» (needs, habits, trends etc)
  - Provides regional brand performance measurement and competitor reviews (6 P analysis)
  - Ensures that market/consumer knowledge is shared, understood and acted upon within the team
- Conducts and co-ordinates the project with the research supplier
- Interprets and communicates key findings/recommendations
- Manages relevant IT tools as required, managing data uploads, accessibility, training, communication and general support

## Requirements

- Higher University Degree
- 3+ years previous experience in market research
- Fluent English
- Good project managements skills and timings keeping
- Good analytical skills and ability to interpret facts

## Compensation

The company offers an attractive compensation package, including: competitive salary + bonus, medical & life insurance, lunches etc., as well as excellent opportunity for career growth with a dynamic international business. Interesting job in a dynamic environment with an international professional team is guaranteed.

Vacancy code 10731

E-mail: [irina@careerforum.ru](mailto:irina@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 Power Point, 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](mailto:irina@careerforum.ru)

## Vacancy

## Legal Advisor

With a leading international FMCG manufacturing company, possessing own production facilities and wide distribution set-ups in Russia.

## Responsibilities

- Drafting, amending and reviewing agreements with distributors, agencies, warehouses
- Negotiating legal aspects of relevant agreements with company customers
- Participating in negotiations with company customers
- Reviewing and responding to claims from company customers and preparing claims to customers
- Participating in court and administrative procedures on supply\ service agreements termination, bad debts recovery, antimonopoly and HR issues
- Assistance in creation of new Trade Terms for Distributors
- Working with external legal advisors

## Requirements

- Higher legal education (preferably MGU, MGUA, MGIMO)
- At least 2 years of relevant legal practice
- Good knowledge of Russian civil, trade and antitrust legislation
- General knowledge of tax legislation and primary documentation requirements
- Good communication and negotiation skills
- Ability to travel to Russian regions
- Good command of English

## Conditions

The company offers attractive compensation package, including: competitive salary, bonuses, medical & life insurance, lunches, mobile etc., as well as challenging job, a vibrant culture and a world-renown brand name.

Vacancy code 10751

E-mail: [irina@careerforum.ru](mailto:irina@careerforum.ru)

## Управление персоналом

## Vacancy

## HR Change Management and Organization Development Manager

With a leading world-wide FMCG manufacturer, possessing own production facilities and wide distribution set-ups in Russia.

## Responsibilities

- Your main objective will be to lead the Organization Effectiveness part of the Customer Development function restructuring project. This means lead the Change Management overall, and drive the design and implementation of the following HR topics in the project: Company's Regional and Distributor Organization Structure including
- Job Profiles
  - Interfaces between the Company and Distributor, Meeting structures, Span of control
  - Number of Staff
- Behaviors and Skills of the Company and Distributor staff Management and motivation of the Store Executive teams
- Recruitment/Selection
  - C&B
  - Development, Evaluation of Performance and Improvement
- Change management & Communication campaign delivery
- Stakeholder management
  - Change resistance assessment
  - Communications plan preparation and delivery the proper communication to all the target audience involved

## Requirements

- Higher University Degree, MBA degree is a plus
- 5+ years HR Management experience, preferably in HR BP role for Sales with international FMCG company
- Experienced in Organization Structure design and change, Change Management, Implementation of HR «restructuring» projects
- HR Organization Effectiveness knowledge
- Good knowledge of the Russian Labour Code
- Fluent English

## Compensation

- Competitive compensation package
- World-renown brand name
- You'll get a challenging job as well as excellent opportunity for further professional and career growth with dynamic international business (The project has global exposure, and the emphasis on change management is high, therefore delivery of results will have a large impact on the personal development)

Vacancy code 10716

E-mail: [irina@careerforum.ru](mailto:irina@careerforum.ru)

## НОВОСТИ

### Stanford обходит Harvard

На прошлой неделе был опубликован один из самых авторитетных американских рейтингов бизнес-школ — US News' Best Business School 2011. В рейтинге участвуют только бизнес-школы из США. Главная новость рейтинга — бизнес-школа Stanford GSB наконец-то обошла своего соперника по трем предыдущим рейтингам — Harvard Business School.

US News' Best Business School 2011

1. Stanford GSB
2. Harvard Business School
3. MIT Sloan
3. Pennsylvania Wharton
5. Northwestern Kellogg
5. Chicago Booth
7. Dartmouth Tuck
7. UC Berkeley Haas
9. Columbia
10. NYU Stern
10. Yale SOM
12. Duke Fuqua
13. UVA Darden
14. UCLA Anderson
14. Michigan Ross
16. Cornell Johnson
17. Texas McCombs
18. CMU Tepper

19. UNC Kenan-Flagler
20. Washington Olin

[Begin.ru](http://Begin.ru)

### Наибольший рост зарплатных ожиданий — у специалистов в области рекламы

*Исследовательский центр рекрутингового портала Superjob.ru проанализировал рост зарплатных ожиданий 10 тысяч московских специалистов, окончивших государственные вузы столицы в период с 2006 по 2010 год, чтобы выяснить, какая профессия дает возможность наиболее быстрого роста дохода.*

Средний прирост уровня ожидаемого дохода по исследованным профессиям за 5 лет составил 55%, а это означает, что специалисты, окончившие вуз в 2006 году, в среднем претендуют на оклад более чем в полтора раза превышающий зарплатные ожидания выпускников 2010 года, но при этом данный показатель сильно различается у представителей разных специальностей.

Наиболее впечатляющий рост зарплатных ожиданий зафиксирован у специалистов в области рекламы, маркетинга и экологии. Так, выпускники

2006 года, работающие в области рекламного дела, рассчитывают на средний доход, в 1,84 раза превышающий зарплату их коллег, окончивших вуз в прошлом году. У маркетологов подобное соотношение составляет 1,83, хотя ради справедливости стоит отметить, что в номинальном выражении их зарплатные ожидания выше, чем у специалистов по рекламе. На 80% за исследуемый период возросли требования по зарплате экологов, но, к сожалению, эти специалисты не могут похвастаться высокими окладами.

Высокие зарплатные аппетиты, а также их впечатляющую динамику демонстрируют разработчики ПО: специалисты с дипломом 5-летней давности претендуют на оклады, в 1,79 раза превышающие стартовые ожидания выпускников 2010 года. Интересно, что молодые программисты, защитившие дипломы в прошлом году, претендуют на самый высокий стартовый оклад среди представителей всех рассмотренных нами профессий — 39 тысяч рублей. На 67% возросли требования по заработной плате у дипломированных юристов, дизайнеров, журналистов и специалистов по связям с общественностью. Столичные архитекторы демонстрируют прирост желаемого дохода на уровне 63%. На 60% за минувшие

5 лет выросли запросы лингвистов и переводчиков.

Инженеры-строители, окончившие вуз в 2006 году, рассчитывают на зарплату, превышающую ожидания выпускников 2010 года на 57%. Ровно в полтора раза возросла за рассматриваемый период самооценка экономистов. В следующую группу профессий, показавшую прирост желаемых доходов на уровне 43%, входят инженеры-проектировщики, бухгалтеры и менеджеры организаций. У специалистов туристической сферы зарплатные ожидания за 5 лет увеличились на 40%. Дипломированные доктора, окончившие факультеты лечебного дела в 2006 году, указывают в своих резюме оклад, лишь на треть превышающий рыночную стоимость выпускников 2010 года.

Аналогичный прирост зарплатных ожиданий зафиксирован и среди менеджеров по персоналу. Педагоги, защитившие дипломы в 2006 году, рассчитывают на заработок, всего на четверть превышающий оклады их коллег — молодых специалистов 2010 года выпуска. Последнее место нашего рейтинга заняли психологи — их и без того не самые высокие зарплатные притязания за исследуемый период возросли лишь на 20%.

[Superjob.ru](http://Superjob.ru)

## Маркетинг

Vacancy

### Junior Brand Manager

Large FMCG company.

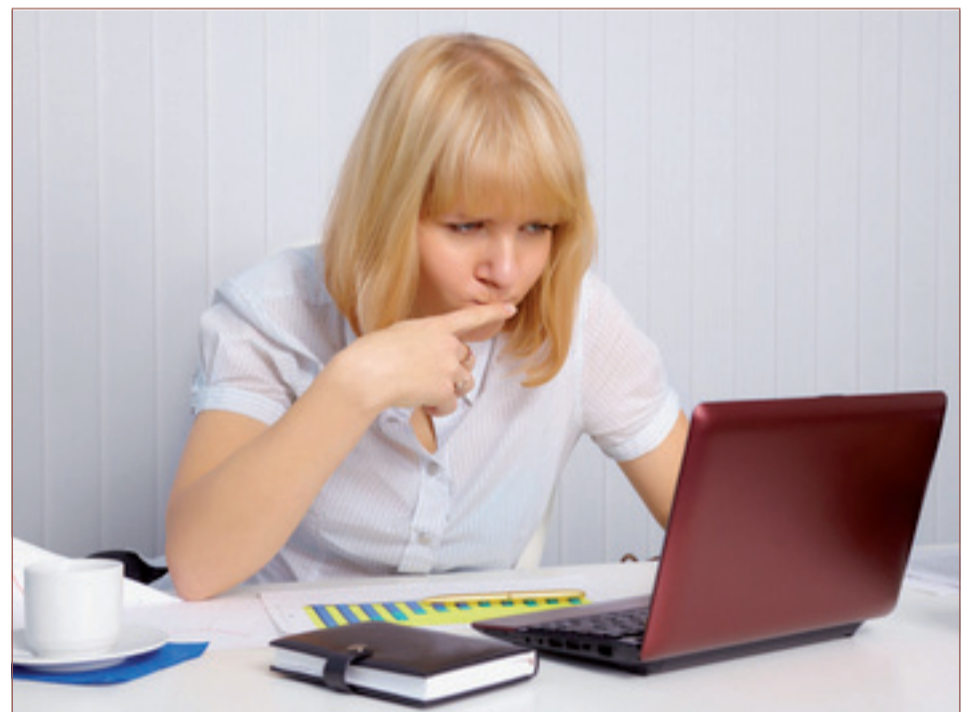
- Responsibilities**
- To accelerate the growth of the brand by supporting the established marketing team.
  - Continuous interface with BB teams and other BD colleagues (commercial, CMI, Brand Developers) as well as R&D and SC
  - Working internally with regional and global BD, local legal, regulatory/claims, BD CMI; and externally with creative agencies, communication adaptation agency (RedWorks/TAG)
  - Work with global teams for developing brand plans and give insightful market input into all projects for exciting brands and new ones
  - Develop deep consumer understanding via trade and consumer visits in Russia, Ukraine as well as MR reports and other sources of information
  - Develop the BIC budget needed for the brand for the future year to include all future projects
  - Lead in developing / adapting mixes to RUB, including adaptation and translation of concepts, materials for research, mastertexts development, checking of translations made for pack designs, attending voice over sessions when we develop advertising for testing for the brand and possibly new brand as needed, etc.
  - Develop/Check possible claims with legal/claims teams for the brand and new ones
  - Analyze performance of launches, re-launches, NILGs in RUB, new brand, using both internal and external sources of information
  - Represent RUB at new brand workshops giving RUB insights and market perspective
  - Attend print trials for exciting brands and new brand packaging and ensure high Global guidelines are met

- Requirements**
- Analytical skills
  - Project leadership with cross functional teams
  - Consumer understanding
  - Interpersonal skills
  - Fluency in English — written and spoken language
  - Operational computer skills with classic software programs
  - Ability to manage many projects at once and work under pressure in fast changing environment
  - Experience in marketing/brand development (1–2 years min)
  - Experience in Beauty or Hair brands is preferred

Vacancy code 10654

E-mail: [Skorobatyuk@careerforum.ru](mailto:Skorobatyuk@careerforum.ru)

## Финансы



Вакансия

### Бухгалтер

Частичная занятость, удаленная работа.  
Представительство международной компании.

- Обязанности**
- Начисление заработной платы
  - Уплата налогов с зарплаты
  - Составление ежемесячного отчета для головной компании (на английском языке по установленной форме)
  - Оформление приказов
  - Отчетность по командировкам (авансовые отчеты)
  - Оплаты счетов в системе клиент-банк

- Требования**
- Высшее образование по специальности
  - Опыт работы от 3 лет
  - Рабочий уровень английского языка

- Условия**
- Частичная занятость
  - Предполагается, что сотрудник будет работать дома
  - Заработная плата — 50 000 руб. (гросс)

Vacancy code 10757

E-mail: [lk@ruscon.ru](mailto:lk@ruscon.ru)

# Стремление к совершенству и постоянное развитие



ИВАН ШАЦКИХ,  
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР UPS  
В РОССИИ И СНГ

**Иван Шацких** окончил МАДИ по специальности «Инженер-экономист» в 1989 г. После института работал в «Союзвнештрансе» экономистом, а затем — старшим экономистом. В 1991 г. перешел в UPS на должность начальника операционного отдела. В 1992 был назначен на должность финансового директора, в 2000 г. стал генеральным директором российского подразделения UPS, а в 2002 — генеральным директором компании по России и странам СНГ.

**СФ: Что вы больше всего цените в своей работе?**

И.Ш.: Возможность общения с талантливыми людьми, которые работают как в российском подразделении компании, так и в других странах; возможность обмениваться с ними опытом, совместно решать стоящие перед компанией задачи. Такое взаимодействие способствует более глубокому пониманию культурных особенностей разных стран, мотивов, которыми руководствуются люди в разных ситуациях, да и вообще — межличностные коммуникации способны очень многому научить.

**СФ: 20 лет в одной компании — солидный срок. Как удается в течение стольких лет находить в себе силы для новых достижений?**

И.Ш.: Моя работа в UPS началась одновременно с выходом компании на российский рынок. Компания росла и развивалась, а вместе с ней профессионально рос и развивался я. Задачи, которые ставились перед ней в России, были и моими задачами. С каждым годом задачи и цели становились все масштабнее и амбициознее, заставляя нас, российскую команду, двигаться вперед, принимать на себя новые вызовы, находить новые воз-

можности для развития бизнеса в нашей непростой среде. Каждый раз, оглядываясь назад, вижу, как много было сделано, и это автоматически придает силы и энергию, чтобы расти и двигаться дальше.

**СФ: У вас был какой-то карьерный план, или все «шло по течению»?**

И.Ш.: Развитие UPS в России на российском рынке было очень динамичным. Я являюсь ярким примером того, как в нашей компании могут вырасти сотрудники. Моя карьера в UPS начиналась с должности начальника маленького отдела, у меня в подчинении было пять курьеров, а время от времени мне и самому приходилось собирать и доставлять грузы. По мере роста компании стоящие передо мной задачи становились все труднее и масштабнее, и это автоматически открывало для меня новые карьерные перспективы. Конечно, у каждого сотрудника компании есть свой карьерный план, у нас очень хорошо развита система профессионального развития сотрудников, существуют практически неограниченные возможности для карьерного роста, но именно отношение к работе, внутренний драйв во многом являются определяющими факторами того, как будет развиваться твоя карьера в UPS.

**СФ: Заканчивали ли бизнес-школу? Как относитесь к программам MBA? Открывают ли эти дипломы какие-то преимущества в вашей компании?**

И.Ш.: На мой взгляд, популярность программ MBA в нашей стране изначально была обусловлена стремительным выходом в 1990-е годы большого количества иностранных компаний на российский рынок. Как правило, российскими подразделениями этих компаний руководили иностранцы, которые не очень-то понимали, что кроется за названиями наших высших учебных заведений и каков истинный уровень образования российских сотрудников. При этом я считаю, что базовый уровень образования в России достаточно высок, университетский уровень очень хороший и служит прочным фундаментом для выпускников. Соответственно, я воспринимаю программы MBA как возможность для сотрудника получить какие-то дополнительные знания или, даже в большей степени, совершенствовать свои знания, полученные в вузе, так как фактически материал тот же, но подается под другим углом, «бизнесовым», нежели чем академическим. При

этом при карьерном росте степень MBA хоть и может косвенно помочь, но сама по себе не будет определяющим фактором. Таким образом, в UPS, если человек способен развиваться и проявлять высокую работоспособность, он, при желании, сможет сделать хорошую карьеру, имея только хорошее базовое российское образование, но не имея степени MBA.

**СФ: Скажите, каким образом в UPS закрываются управленческие позиции?**

И.Ш.: На протяжении всей своей 103-летней истории UPS проводит политику «внутреннего продвижения сотрудников»: когда появляется вакансия управленческого уровня, в качестве кандидатов в первую очередь рассматриваются сотрудники компании. И только если среди сотрудников не удастся найти подходящего кандидата на руководящую должность, UPS начинает поиск среди внешних кандидатов. В компании распространена практика перемещения руководящих работников из одной страны в другую, а часто и из одного функционального подразделения в другое: так, например, польский руководитель коммерческого отдела может стать руководителем группы обучения в Германии. Или более близкий нам пример: специалист по управленческому учету из Украины становится руководителем группы управленческого учета в России с ответственностью за все страны СНГ.

**СФ: Как ведется в вашей компании работа над повышением привлекательности HR-бренда компании?**

И.Ш.: UPS известна во всем мире в качестве лучшего работодателя. Это признание подтверждается высшими строчками в рейтингах журналов The Forbes и Fortune. Бизнес UPS вырос за счет и вокруг людей, работающих вместе для достижения общей цели. Мы — сервисная компания, и люди — наш самый ценный актив. Атмосфера партнерства и сопричастности помогает UPS поддерживать высокие стандарты этики командной работы. Мы стараемся культивировать в наших сотрудниках чувство ответственности перед клиентами и коллегами, инициативность, конструктивный подход к решению проблем, желание и умение формулировать свою позицию и отстаивать интересы клиентов. Мы считаем, что именно такое отношение к компании и работе обеспечивает успех и высочайшее качество услуг. А это в свою очередь отражается на восприятии бренда.

Наша политика «внутреннего продвижения сотрудников» означает, что сотрудники UPS имеют возможность планировать карьеру в компании с долгосрочной перспективой. Организация инвестирует значительные средства в обучение и развитие своих сотрудников. У нас есть корпоративные школы для управленцев, онлайн курсы, доступные всем заявившим о своем желании продолжить карьеру в UPS, целая группа сертифицированных корпоративных тренеров, которые проводят обучение в разных странах. Мы также уделяем большое значение внутренним коммуникациям: корпоративные сайт, газеты, новостные сообщения, обязательные утренние «летучки» (Prewrite Communication Meetings) — все это помогает нашим сотрудникам быть в курсе того, что происходит в компании, что нового в нашей бизнес-среде, каковы приоритеты на ближайшее время.

В компании существует система управления талантами (Talent Management System), которая позволяет анализировать достижения и планировать дальнейшее развитие каждого руководителя. Доступ к этому ресурсу имеют руководители всех уровней. Например, если где-то в Европе появляется вакансия, информация о потенциальных кандидатах берется именно из этой системы. Там вся история работы и достижений каждого руководителя: сведения об образовании, знании иностранных языков, опыте работы в UPS и других компаниях, пройденных курсах и тренингах, достижениях; оценка лидерских компетенций, оценка готовности к новой должности, а также те сферы деятельности, в которых этот кандидат планирует свое дальнейшее развитие.

Также надо отметить, что нашу привлекательность как работодателя поддерживает и имидж социально ответственной компании. Во всем мире известен благотворительный фонд UPS Foundation, который оказывает целевую помощь пострадавшим от стихийных бедствий, но не ограничивается этим. Волонтерство — это практически вековая традиция в нашей компании, и каждый год волонтеров становится все больше и больше. Возможность поработать бок о бок со своим руководителем на благо общества, получить познать обстановку со своими коллегами — тоже замечательный вклад в развитие корпоративной культуры и чувство совместной причастности к добрым делам.

**СФ: Какой вы руководитель? На каких принципах основаны ваши отношения с людьми?**

И.Ш.: Не мне судить, какой я руководитель, но, на мой взгляд, я все-таки чуть в большей степени демократичен, чем авторитарен. Мои отношения с сотрудниками строятся на очень простых принципах: в первую очередь, сотруднику надо доверять и не бояться ставить перед ним достаточно серьезные и сложные задачи; впоследствии, в зависимости от того, как сотрудник относится к выполнению поставленных задач, складывается и мое отношение к нему.

**СФ: Что, на ваш взгляд, является самым главным элементом работы с клиентами, которого не хватает другим компаниям в вашем секторе?**

И.Ш.: Мы, конечно, не можем судить о других компаниях в нашей отрасли, но в UPS взаимоотношения с клиентами ставятся во главу угла. Ориентация на клиента — первая категория показателей, по которым оценивается работа наших сотрудников. Желание и умение сделать так, чтобы клиент остался доволен — ключевое качество сотрудника UPS. Стремление к совершенству и постоянное развитие — в прямом смысле слова завет основателя нашей компании Джима Кейси. Умение понять нужды клиента, высокий профессионализм и стремление к совершенству — основные отличия лучших сотрудников нашей компании. Они и обеспечивают наши достижения на рынке.

**СФ: Что посоветуете молодым людям, которые стремятся работать в вашей компании и построить успешную карьеру?**

И.Ш.: UPS — по-настоящему глобальная компания, которая ведет

операции в более чем 220 странах мира. Поэтому профессионалам высокого класса, амбициозным и готовым брать на себя ответственность за дальнейшее развитие, у нас открыты все дороги. Естественно, необходимо проявлять должное упорство, готовность и умение работать в команде, стремление к постоянному развитию. Конечно, надо разделять ключевые ценности компании: честность, законность действий, порядочность по отношению к клиентам и коллегам, сотрудничество для достижения общих целей.

В UPS большое разнообразие функций, в которых можно проявить себя: если, на первый взгляд, это, к примеру, курьеры, пилоты, инженеры, продавцы услуг, бухгалтеры. Но на поверку это огромное множество других важнейших функций: от механиков по обслуживанию авто- и авиатранспорта до метеорологов, от специалистов в области здравоохранения до инженеров лаборатории по упаковке, от таможенных брокеров до экспертов по недвижимости.

Каждый сотрудник важен, каждый играет свою уникальную роль в работе компании, каждый причастен успешной обработке и доставке по сети UPS 15 миллионов отправок в день. Каждый обеспечивает высокую скорость, надежность и безупречный клиентский сервис, который является нашей визитной карточкой. Так что мы ждем от всех, кто приходит в UPS, понимания того, как много от него зависит, ориентации на клиента, конечно же, драйва и внимания к деталям, которые и обеспечивают качество любой сервисной компании.

ТАМАРА ЗОЛОТОРЁВА



Vacancy

## Planning Specialist

### Main objectives

Coordinate monthly rolling forecast process for all Categories. Streamline information process and data flow with Commercial department, Reporting, SC Finance Ensure consistency in planning, analysis and reporting on a monthly basis for all Categories.

### Responsibilities

- Financial forecasting (RF)
  - ensure consistency and efficiency of the financial planning process in the Planning System
  - maintain the monthly RF timetable and ensure that RF is progressing as per timetable
  - make required system adjustments
  - perform uploads, allocations, and calculations on total Company level (SC, A&P)
  - upload actual results from Abacus into Planning System
  - update economic assumptions (exchange rate forecasts)
- External forecasting
  - prepare monthly forecast of debtor and creditor balances for WC and OCF forecasting
  - prepare monthly forecast of stock balances for WC and OCF forecasting
  - improve forecasting accuracy and the efficiency of the model
  - update files with actual stock, debtors, creditors
  - WC VA
  - update SC Infopack presentation

### Skills and Competencies

- University degree
- Excellent computer skills (MS Excel, MS Access, Oracle based systems)
- Intermediate English
- Commercial experience
- Good time management skills
- Communicative skills

Vacancy code 10726

E-mail: borisova@careerforum.ru

## Управление персоналом

Vacancy

## HR Director

### Responsibilities

- Planning. Manage and direct the preparation of business plan (activities and expense) and department responsibility (daily, monthly and yearly) by providing review/proposal/solution with timely data and information. Monthly HR report is required. Participate in development of company HR policy and procedures
- Analysis and Reporting. Prepare reports to summarize and propose new or revised company business activity or operations with merit & demerit analysis and documentation to management in order to support business decision
- Management control. Ensure HR activity to be performed accordingly through ruled internal control. Manage cost reduction of each activity. New evaluation system is essential to follow up any issues
- Consulting, customer service & compliance. Assist management in applying new rule or request to the solution of administrative and operating problems to improve customer satisfaction (Internal & External). Comply and finish all requirements for both internal and external parties
- Staff development. Train and coach department staffs to be more effective and productive. Provide management with timely reviews of organization's status and progress in its various program and activities

### Targets

- Establish and implement new evaluation system
- Follow up Training program and Company events for employees
- Review and improve HR policy and HR system. Booklet for HR policy and HR system implementation
- Promote «Cost Busters Activities» as requested by management

### Requirements

- University degree plus relevant HR training
- Experience in HR management with an international company 5+ years
- Very good labor legislation knowledge
- Fluent English



Vacancy code 10744

E-mail: lk@careerforum.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](http://www.ruscon.ru)



**Top Level Executive Search**  
(495) 967 3318 [info@execusearch.ru](mailto:info@execusearch.ru)

**Senior and Middle Management Recruitment**  
(495) 961 2726 [ruscon@ruscon.ru](mailto:ruscon@ruscon.ru)  
(812) 326 1770 [ruscon@ruscon.spb.ru](mailto:ruscon@ruscon.spb.ru)

**Support Personnel Recruitment & Leasing**  
(495) 961 2716 [cv@staffsupport.ru](mailto: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](http://monsterrussia.ru)

Следуй за своей мечтой™



## Trade Marketing Manager

World leader in designing, manufacturing and selling durable goods with a recognized brand and a worldwide presence is looking for an experienced, committed and qualified marketing professional to support the leading of the efforts of the assigned Segment in Russia.

MISSION OF THE ROLE is to proactively support the Segment Sales Manager in the deployment of main trade marketing activities agreed in the annual marketing plan providing quality layout/project design support.

#### KEY RESPONSIBILITIES:

- Defines and executes Segment Marketing Plan, in accordance with Segment Sales Manager, guaranteeing leads generation in line with sales targets
- Organize and manage the local trade marketing events (trade shows, exhibitions, seminars etc.) managing all supplier locally
- Proactively interact with Operational & Inside Sales Manager in order to maximize leads generation
- Deploy all sell-in and sell-out tools (events, mailing, web marketing) in order to generate leads, order, sales in accordance to Segment Sales strategy
- Leverage merchandising value and assure proper stock management and control
- Provide Marketing costs reporting and analysis to monitor marketing activities ROI

#### RESPONSIBILITIES:

- Marketing, Economic, Design Degree
- Fluent English (mandatory). A second language is a plus
- Marketing and trade marketing experience in Luxury good companies, Design
- 5 to 7 years of experience in Marketing and Trade Marketing
- Relevant experience in managing complex projects
- Managing special events, exhibitions, trade show solutions with focus on financial services
- Fashion, trends and lifestyle knowledge

Enthusiasm, Humility, Pro-activity, Passion and Ethics complete the desired.

Vacancy code: 97800231

\* Полное описание и возможность отклика на вакансии — на [www.monsterrussia.ru](http://www.monsterrussia.ru)