

image not found or type unknown



Перед написанием этой работы я подумал, что мои шаги и структура развития моей карьеры довольно интересна. Опишу её подробнее.

Я Егор. С юношеских лет начал работать разнорабочим. Период 14-17 лет можно назвать этапом понимания и осознания того, что я не хочу так жить. Испробовал профессии от грузчика и агро рабочего до официанта и продавца-кассира. В 16 даже был свой небольшой бизнес. Я закупал на заработанные до этого деньги овощи (огурцы, помидоры, картошка) в соседнем городе и продавал в своём с накрутой в 30%. Работал под отцовским ИП. Было конечно весело и, для меня тогда, вполне легкие деньги. Но спустя неделю мне стало скучно. В принципе, как и на всех работах до этого. К 17 годам я понял – физический труд это не моё.

В 17 лет я уехал из своего города учиться и работать в Синергию (да-да, на НТБ). Первые полгода – адаптация к городу, университету, работе. Было ужасно интересно работать, несмотря на гораздо меньшие деньги, чем я получал до этого продавая овощи, а не образование.

Вторые полгода и еще несколько месяцев дали мне понять, что работа продажником – не самое перспективное и интеллектуальное занятие, несмотря на убеждения руководства и тотальной пропаганды мысли того, что продажник – лучшая профессия на планете. Я, будучи рядовым сотрудником смотрел на руководителей отделов, подразделений и понимал, что я не хочу быть таким.

Стал руководителем группы продаж.

Перспективы вертикального карьерного роста по данной профессии меня совершенно не привлекали.

Первое моё решение – поменять работу и жизнь, чтобы у меня было время осваивать то, что мне интересно. Все детство, подростковый возраст я любил цифры. Поработав продажником мне стало интересно, как появляются лиды, что происходит. Погуглив я понял, что там есть цифры и это реально интересно.

Насмотревшись курсов бизнес-молодости и вспомнив, что я продал высшее образование директору школы английского языка «Интенсив» и у меня есть её контакты, решил попытаться удачу и довольно нагло напросился на встречу. Там, естественно, ничего не понимая в маркетинге и построении клиентского сервиса

как-то продал себя и сейчас сильно удивляюсь как меня взяли. Попал я на позицию (почему-то проектного менеджера?!) и начал выстраивать продажи и лидогенерацию. Как-то у меня это получалось, обучаясь по ходу работы по различным курсам. В один момент я осознал, что все курсы в интернете то еще низкопробное нечто.

Зашел в документацию и понял, что документация систем, с которыми я работаю говорит противоположные вещи курсам в интернете.

В этот момент все уже начали осозновать (спустя год), что я так себе маркетолог и решили меня уволить. Обидно было то, что я только понял, как на самом деле нужно делать.

Меня пригласили на следующий день в стартап на позицию менеджера по продажам, но это уже был B2B сегмент, где я еще не работал. Я осозновал, что это шаг назад, но видел хорошие инвестиции за спиной, классный офис, крутую компанию и планировал показать себя и в итоге заняться маркетингом.

Небольшое отступление. По пути моей довольно странной карьеры я все время учился, и, спойлер, до сих пор учусь чему-то новому. С ходом времени стал разбираться в качестве источников новых знаний и совершенствовать качество обучения.

В целом в этом стартапе так и вышло, только поздно. Пол года я говорил о необходимости лидогенерации с поиска и сетей, услышали меня только тогда, когда в компании дела становились хуже и хуже. Запустили мы рекламу тогда, когда ресурсов уже не было. Кампания была удачная, только обязательства перед клиентами не были выполнены и компания уехала в Узбекистан. За ней я не поехал.

В период работы в этой фирме я пытался всеми силами уйти от «типа менеджерской» на самом деле работы аккаунт/сейлз в маркетинг. Смог сдать экзамены в Яндекс/Google и получить сертификаты профессионала в работе с системами рекламы и аналитики. Вслед за этим появились первые контракты меня как ИП с небольшими компаниями, которым нужен был «Директ» и новые клиенты. Фрилансил я год, совмещая с основной работой и неплохо зарабатывал, но самое важное я набирался опыта.

После работы в стартапе меня позвали в компанию-интегратора IT-решений для клиентского сервиса, где я уже был в основном маркетологом/аналитиком, но и участвовал в продажах и писал стратегии внедрения решений для клиентов.

Интересный опыт. В один момент возникла одна проблема – я поссорился с женой босса и меня попросили уйти, несмотря на все заслуги в прибыли компании, существенном увеличении числа клиентов и всем остальном. Мой коммент: эта неумная женщина лезла во все дыры моей работы, не понимая что я делаю и самое важное, НЕ РАБОТАЯ ВООБЩЕ В ЭТОЙ КОМПАНИИ.

За день до просьбы уйти меня позвали на позицию Senior Traffic Manager в Tuted. И БИНГО! Я первый раз смог сконцентрироваться на том, что мне действительно интересно. Буквально пробил стену. Это был огромный шаг в попытке горизонтального перемещения в работу мечты. За пару месяцев я улучшил кучу показателей в десятки раз и увеличил капитализацию компании в 2 раза. (до моего прихода там маркетингом рулило рекламное агентство).

Из-за бесценного опыта в построении клиентского сервиса и за обидные показатели по конверсиям из лидов в покупки я составил анализ того, что там происходит. Ужаснулся, вышел с предложением к генеральному. Оказалось руководитель клиентского сервиса – абсолютно некомпетентная женщина со своими девками в виде операторов контакт центра. Ультраконсервативная, не считающая ни одного показателя эффективности, опираясь на конкретные ситуации и случаи, мыслящая стереотипами, завязавшая все процессы на себе. Похожая на жену босса на предыдущей работы.

Супертяжелый случай. Генеральный мне предложил взять её позицию под себя и, благодаря моим инсайдам уволил её. Так я стал СМО (Chief Marketing Officer). Стал отвечать за маркетинг и коммерцию компании. Пришлось усваивать кучу информации по управлению персоналом, финансам и всему остальному сопутствующему. Безумно интересно.

Сейчас я один из ключевых сотрудников компании и акционер (совсем небольшой).

Концентрируюсь на развитии компании, развития личностных качеств и компетенций. Имею ежедневные интересные предложения по работе и вхождению в бизнес.

Выбрал стратегию развития компании и личности для уменьшения операционных обязанностей и уход в стратегические задачи путем расширения организации и созданию под собой позиций менеджеров среднего звена.

Короткое описание структуры и динамики карьеры:

- Попробовал поработать

- Пошел на умственную работу
- Понял что хочу
- Пытался в нескольких компаниях передвинуться горизонтально
- Получилось только при смене компании
- Начался вертикальный рост
- Продолжение следует