



18+

Татьяна Шабарина

Проект Олигарха. Маяковская

История одной туристической
компании в двух частях.

Часть 2

Татьяна Шабарина
Проект Олигарха. Маяковская.
История одной туристической
компании в двух частях. Часть 2

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=61931183
ISBN 9785005156129

Аннотация

Вместе с героями одной туристической компании вы погрузитесь в закулисы туристического агентства. Думаете, что туристическим бизнесом может заниматься каждый? Откройте турфирму. Но сначала прочтите книги «Проект Олигарха. Полянка и Маяковская». Для широкого круга читателей.

Содержание

Смерть на улице Чаянова	5
Моветон	10
Миллионное дело	15
Гранд-отели	19
Мономан	24
Конец ознакомительного фрагмента.	28

**Проект Олигарха.
Маяковская
История одной
туристической компании
в двух частях. Часть 2**

Татьяна Шабарина

*Напиши макабрическую историю
(Совет постоянного клиента)*

*...Тот являл собой яркий пример мономана.
Работа была для него всем.
(Жан-Кристоф Гранже, «Пассажир»)*

© Татьяна Шабарина, 2020

ISBN 978-5-0051-5612-9 (т. 2)

ISBN 978-5-4493-3854-9

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Смерть на улице Чайнова

Теперь я знаю, что делают олигархи, когда теряют деньги: они покупают недвижимость.

Руслан Костров был настоящим олигархом; потеряв с предыдущим директором турфирмы «Мономан» миллионы рублей на чартере на Тенерифе, владелец «Мономана» приобрёл в центре Москвы два новых офиса.

Адреса рассматривались достойные: от исторических домов Сивцева Вражка до ультрасовременных комплексов «Москва-Сити». К моим словам «я люблю бульвары» или «давайте купим офис на 33 этаже», относились благосклонно и, как мне тогда казалось, их принимали во внимание.

Первый офис приобрели на Кутузовском проспекте, и туда с радостью переехал Алик Валерьевич с бухгалтерией и остальным техническим штатом «Алисы-тур» из Марьино, а вот со вторым офисом расклад получился сложнее.

Моя первая генеральдиректорская задача в «Мономане» состояла в том, чтобы усадить турагентов из двух офисов, с Полянки и Беговой, в одном, не очень большом помещении на улице Чайнова. При том, что Полянка никуда переезжать не хотела, а менеджеры на Беговой в самый неподходящий момент перестановки кадров и переездов учудили – продали молодожёнам тур в Японию за миллион с чем-то рублей, но чуть не сработали в минус.

То ли туристы попались затейливые – тянули с полной оплатой почти до дня выезда, то ли наши менеджеры бес-толковые – вовремя денег не потребовали, но оплату с тури-стов получали со скандалом и по частям, неоднократно све-ряя стоимость тура с перечнем услуг по договору. И наша бухгалтерия постаралась – пропустила платёж туроператору без денежного обеспечения от клиентов.

– Кругом бардак! – хваталась я за голову. Но именно из-за случая с японским туром, вопрос с рабочими местами на Маяковской решился сам собой. Менеджеров с Беговой в обновлённый «Мономан» не взяли.

Полянка пошумела про хлебное место и прикормленных клиентов, которых можно потерять в связи с переездом, но офис на Чаянова обжила за несколько дней. Зато я, раз-гребая дела Романа Руслановича, бывшего директора, никак не могла выбраться на Маяковскую. Хотя, моя занятость бы-ла, скорее, отговоркой.

На улицу Чаянова можно попасть от метро Маяковская или Новослободская. Ни один вариант мне не подходил. Ид-ти в новый офис от Маяковской не хотелось – не спраши-вайте, почему. Жила я в этом районе какое-то время в «про-шлой» жизни...

– Дорога от Новослободской, – вспоминала я, – сначала приведёт меня к главному корпусу РГГУ, где мы год назад последний раз виделись с моей бывшей секретаршей Леноч-кой. Ясным июльским днём сидели в кафе напротив вуза,

ели пирожные, а 2 сентября того же года Лена умерла. Её мама называла дочь вечной студенткой – диплом Лена так и не получила, навсегда осталась на последнем курсе из-за неправильного медицинского диагноза. По нему её усиленно «лечили», пока не довели до комы. Надеялись, что после комы всё будет хорошо, но кино не случилось...

Я выбрала дорогу от Новослободской. Увидела то кафе, присела за столик. Дальше идти расхотелось.

– Почему Олигарх купил новый офис именно на Чаянова? Как будто в Москве мало улиц!

Ноги не шли, но надо было идти. Менеджеры уже две недели принимали в новом офисе туристов, но праздновать открытие собирались сегодня. Они, конечно, не знали, что я собиралась на праздник, как на Голгофу.

– Вам здесь понравится, – уговаривали меня девушки по телефону, – только приезжайте скорее!

Когда я подошла к офису, тревога исчезла. Даже издалека «Мономан» привлекал внимание большим количеством окон до самого фундамента здания. Турфирма находилась на первом этаже элитного жилого дома с отдельным входом. На окна уже успели наклеить красивые полупрозрачные рекламные наклейки, которые ещё с улицы придавали нашему офису изысканный вид.

На Чаянова меня ждали.

Я открыла дверь «Мономана» и ахнула – внутри было великолепно! – Ура! – выразила я своё восхищение одним кри-

ком. И девчонки ответили мне: – Ураааааааааа!

В турфирме было очень красиво: тёмные стены, светлая мебель, полы с мозаикой – всё помещение от двери можно было окинуть одним взглядом – по форме оно походило на букву Г. Ближе к входу располагались книжные полки с путеводителями, слева – гостевая зона, дальше – рабочие места менеджеров.

Вкусно пахло кофе. Потом запах кофе с молочной пенкой будет преследовать меня всякий раз, когда я буду проезжать или проходить мимо этих окон и дверей. Сразу от входа, на белом дверном откосе слева, наверное, до сих пор видны отметки шариковой ручкой: это мы с девчонками однажды поспорили, кто точнее угадает рост олигарха. Как сейчас вижу: входит Руслан Костров в помещение, а мы на свои метки во все глаза смотрим. Заодно и мужское самолюбие в тонусе поддерживаем.

Следующие полчаса после моего первого прихода турфирма «Мономан» прыгала, водила хороводы, опять прыгала, снова кричала «ура!» и только потом менеджеры вспомнили, что у них припасены шампанское и торт.

В тот день девичник турагентов напоминал вечеринку подростков, которых взрослые впервые оставили без призора.

Так оно и было. Какое-то время мы были предоставлены сами себе: в новом офисе олигарх не появлялся ещё несколько месяцев, а Алик Валерьевич из «Алисы-тур» как буд-

то смирился, что директор у турагентов теперь один, и это не он.

Моветон

Список того, что нельзя делать в новом офисе, начинался так: на рабочем месте нельзя красить ногти, брызгать дезодорантом, расчёсывать волосы. Сначала список пополнялся вяло, но потом менеджеры расстарались. Записывали всё подряд: на рабочем месте нельзя устраивать беспорядок, нужно регулярно проветривать помещение, не вешать верхнюю одежду на креслах...

Документ составляли на следующий день после новоселья. Участвовали все менеджеры. Почти тимбилдинг на рабочем месте получился. Хотя все девчонки переехали на Маяковку из одного офиса, но они, кроме Алисы, работали у нас недавно, и устойчивых правил поведения и традиций у нашей команды турагентов ещё не было.

– Второй Полянки на Маяковской не будет, – думала я, затевая историю со списком, который назвала «моветон».

– Что такое «моветон»? – спросила Женя. Женя была среди нас самая маленькая по возрасту и росту, но почти с первого дня работы мы стали называть девушку «по имени-отчеству»: Алла Борисовна. Такая же харизматичная, яркая и умная, как прима советской и российской эстрады. На Аллу Борисовну Женя охотно отзывалась.

– Костров бы тебе ответил, – сказал я, – что «моветон» – это всё, что мешает продавать дорогие услуги богатым кли-

ентам. – Давай уберём из этого предложения прилагательные, что получится?

Не раздумывая, Женя ответила: – «Моветон» – это всё, что мешает продавать услуги клиентам. – Яна, это мне понятно. Но при чём тут верхняя одежда? А если я замерзну?

– Кофту из дома принесёшь, или обогреватель ближе подвинешь, – разговор начал меня раздражать. – Не зря ты с Алисой сдружилась, – констатировала я. Вы обе шустрые, сообразительные и вредные, за словом в карман не лезете, – я сознательно сначала уколола Женю, но потом закончила фразу на позитиве, – но часто именно такие качества помогают привлекать и удерживать клиентов. – Но не дают права открывать рот, когда не спрашивают, – об этом я только подумала, но вслух к сказанному ничего больше не добавила.

Сегодня я не планировала вступать в долгие дискуссии, поэтому повернулась к Анжеле: – Ты что скажешь? Анжела предложила не курить около входа в офис. Курили у нас только Алиса и Женя. Они немедленно расценили замечание коллеги, как выпад в свою сторону: подружки неодобрительно покачали головами, поджав губы.

– Как бы и здесь не начали «дружить против всех», как это было принято у них на Полянке, – забеспокоилась я. Против всех – это против Анжелы. Не сказать, что по возрасту Анжела Золотникова была намного старше остальных менеджеров, всего лет на пять, но по манере общения она сильно отличалась от остальных девчонок. Не потому, что только

у неё одной были муж и ребенок. Она действительно была другая. Ещё на Полянке я слышала версию, что муж Анжелы то ли тиран, то ли знахарь, устроил дома настоящий домострой, и Золотникова, как заколдованная, ни о чём, кроме семьи, говорить не хочет или не может. Сплетня заинтересовала меня только потому, что старательную и внимательную Анжелу туристы тоже не жаловали.

– Как Вы думаете, Яна, наши туристы с Полянки сюда доедут? – Анжела как будто подслушала мои мысли. Да, свою фамилию Анжела оправдывала полностью – деньги она любила. За продажи цеплялась так, как не всякий турагент может. Но клиенты срывались.

– Это и от тебя лично зависит, Анжела. Руслан Костров сделал всё, чтобы клиентам захотелось к нам зайти. Вы должны сделать всё, чтобы клиенты захотели здесь остаться.

– Присмотрюсь к Анжеле позже, – тогда решила я. – Что-то с ней не так.

От Марии в «моветон» добавили запрет обедать на рабочем месте, и пожелание не оставлять грязные чашки на столах после работы. Маша раньше работала в ресторане, но чтобы попасть на работу в «Монаман» после курсов по туризму, где я когда-то подрабатывала преподавателем, она месяц трудилась у нас бесплатно. В качестве практики, так сказать. Своё слово я сдержала, упростила Кострова взять ещё одного менеджера на работу, и Мария осталась. Хорошо, что Маша до сих пор не знает, что тогда я действовала

на свой страх и риск без договорённости с владельцем о гарантированном трудоустройстве.

Леся проулыбалась всё совещание, но так ничего внятного не предложила. Мы от неё ничего и не ждали – Алеся была классической блондинкой из анекдотов про блондинок, но с особым даром располагать к себе людей. Леся пришла к нам на огромных каблуках с красным дипломом туристического вуза, не зная ничего о профессии турагента. Половина правил «Моветона» про ногти, дезодорант, волосы и прочее напрямую относились к ней, но вряд ли Алеся об этом догадывалась.

Все предложения записывала Алиса. Список запретов оказался достаточно внушительным, но, что для меня было непривычно, до конца собрания Алиса не оспорила ни один пункт.

После ухода управляющей Полянки «дочка директора» Алиса несколько раз обратилась с вопросами по работе к директору «Алисы-тур» Алику Валерьевичу, своему прежнему начальнику, но он ей ответил так же, как когда-то мне: – Все вопросы к управляющей, – и сомнения Алисы, кто теперь в турфирме «Мономан» главный, были закрыты.

Пусть Алик Валерьевич называет меня управляющей, лишь бы в работу не вмешивался, – это меня вполне устраивало.

– Я хочу добавить, – начала Алиса, – что у нас нельзя опаздывать. – И к открытию офиса должны приходить два мене-

джера, а не только я одна.

Я опешила. Сколько сил было потрачено мною в «Алисе-тур», на доказательство, что менеджер турфирмы не должен работать в офисе в одиночку ни утром, ни вечером, а тут Алиса сама заговорила об этом!

– Алиса на то и Алиса, чтобы оставаться правой рукой любого начальника, – решила я, хотя именно это качество Алисы меня устраивало и настораживало одновременно.

– Завидую я вам, – призналась я менеджерам. – К вам сюда одни пятизвездочные клиенты приходить будут. Приготовьтесь миллионы считать. Алиса ответила первой: – Мы готовы! Можно сказать, накаркала.

Миллионное дело

– Миллионное дело! – выдохнула Алиса, положив трубку. Все турагенты сразу повернулись в её сторону. Следующая фраза Алисы была не менее волнующей: – Пеньков ... женится! И он хочет сыграть свадьбу за границей!

Алиса торжествовала. Самый важный клиент компании доверил ей самый необычный заказ за всю историю «Алисы-Мономана». Олег Пеньков был в разводе, это менеджеры турфирмы знали, к тому же они регулярно заполняли его анкету для шенгенских виз; пессию Пенькова мы несколько раз видели на корпоративах; и уже несколько раз отправляли сладкую парочку за границу. Но представить такое... свадьбу... на Кипре... Кто бы мог подумать!

Пока в турагентстве радостно обсуждали эту новость, самый опытный сотрудник «Мономана», то есть я, ждала, когда же Алиса посоветуется со мной – не каждый день у нас заказывают свадьбы за границей.

– Догадывается, наверное, – удивлялась я, – о том, что в организации такого мероприятия могут быть подводные камни, но за помощью не обращается. Странно. Боится, что ли, или думает, что я отберу важный заказ? Это зря!

Вспомнилось, как давным-давно мой дядя женился второй раз. С первой женой – оперной певицей он развёлся после поездки на заработки на Север: то ли денег не зарабо-

тал, то ли жена успела найти за время его отсутствия другой источник дохода, мне – ребёнку об этом не рассказывали. Вторая жена у него тоже оказалась артисткой, окончила Институт искусств по классу аккордеона. К свадьбе готовились основательно. Важных, нужных и дорогих гостей на свадьбе дяди было намного больше, чем у Олега Пенькова, все приглашённые разместились не за одним большим свадебным столом, но суеты в подготовке было на порядок меньше.

Почти весь месяц Алиса занималась расчётами и телефонными разговорами с новоиспечённым женихом. Олег был опытным и бережливым туристом, поэтому рассчитывать на быструю прибыль в ближайшее время Алисе, явно, не приходилось.

Менеджер задумалась о том, сколько времени отнимает у неё «миллионное дело» только тогда, когда в конце месяца получила самую маленькую премию. Это был удар по самолюбию лучшего продавца компании.

Времени на организацию свадьбы у Пенькова было достаточно – он, как часто путешествующий турист, начал подготовку к ответственному событию заранее, поэтому, не стесняясь, занимал всё рабочее время Алисы звонками, делился с ней идеями, задавал вопросы и давал задания. Я видела, что «свадебный» энтузиазм Алисы уменьшается на глазах.

Я сама заговорила с менеджером: – Перед тем, как заключать договор, покажи мне программу этой свадьбы. О чём вы там с Пенковым уже договорились?

И Алису прорвало. Она стала жаловаться на капризы «жениха», его нереальные требования «закатить» свадьбу века и не потратить «ни копейки».

Замечание, что из-за бесконечных расчётов для одного туриста Алиса заработала в этом месяце меньше всех, упало на подготовленную почву.

– Яна, если честно, достал он меня со своей свадьбой! С ними ещё гости будут со стороны жениха и невесты – человек двадцать. Я сначала подумала, что получила хороший, дорогой заказ, а теперь вообще не понимаю, поедет ли он куда-нибудь или просто так интересуется!

Когда Алиса показала, сколько разных свадебных программ она предложила туристу, я констатировала: – Давно бы со мной поделились своими сомнениями – бесполезной работы было бы намного меньше, а, главное, ты до сих пор ни на шаг не подтолкнула Пенькова к принятию решения. Только представь себе, как он волнуется! Взрослый человек, серьезный бизнесмен, и снова женится. Он же переживает! Но никому не показывает! Надо ему помочь определиться. Только так твоё «миллионное дело» станет реальностью.

С этого дня Алиса и я вступили в сговор. В этой договоренности была и третья сторона, о чём я попросила менеджера никому не рассказывать. Неведомо для себя соучастником свадебной истории стал кипрский отель 5*, в котором я отдыхала сама и который мне очень понравился.

Вместе с парочкой профессиональных секретов от меня «как надо продавать так, чтобы у тебя купили» у Алисы появилось задание: «говори Пенькову, что хочешь, но сделай так, чтобы Олег выбрал наш отель». Алисе не надо было объяснять дважды, и уже через две недели Олег Пеньков вносил предоплату за организацию свадьбы на Кипре в том самом пятизвёздочном отеле недалеко от Лимассола.

В июле на кипрском курорте состоялось идеальное торжество: молодожёны, по договорённости с «Мономаном», получили от гостиницы много бесплатных подарков, включая самый лучший и дорогой люкс, хотя для себя, как и для остальных гостей, они оплачивали обычный номер.

Но как непостоянно счастье турагента! Через месяц в этот же проверенный отель я сама отправила маму олигарха, отдых которой начался со звонка сыну: – Меня поселили в подвале на раскладушках!

Гранд-отели

Мама владельца «Мономана», в отличие от сына, выезжала за границу редко и почти никогда в одиночку.

Но в этот раз на острове в последних неделях августа – самое время наплыва туристов в Средиземноморье, и Кипр не исключение – она оказалась одна.

Что не является оправданием для отеля любой категории продавать номеров больше, чем есть в наличии! Отели нельзя, а авиакомпаниям можно? Слышали истории пассажиров с билетами, которых не посадили на рейс из-за перепродажи мест на борту? Перепродажа мест вполне узаконенный способ снижения убытков не только авиакомпаний.

Звонок олигарха в конце рабочего дня застал меня в сборках на встречу с одноклассницей из Израиля. – Знаете, Яна, – тон Кострова был, скорее, недоуменным, чем рассерженным, – только что звонила мама, сказала, что её поселили в подвале на раскладушке.

Ещё звучал в трубке голос владельца турагентства, а я уже знала, чем буду заниматься в ближайшие полтора-два-три, сколько надо, часа.

Во-первых, отменю встречу с одноклассницей, которая была проездом в Москве из Тель-Авива впервые за два десятка лет.

Во-вторых, свяжусь с мамой Кострова в Лимассоле.

В-третьих, позвоню руководству отеля, с которым мы совсем недавно не один месяц тесно общались во время подготовки свадьбы нашего туриста.

Потом доложу олигарху, что сделано. Потом позвоню его маме. Моя программа на этот вечер: мама – отель – олигарх, мама – отель – олигарх.

– Здравствуйте, это сотрудница Руслана Кострова, меня зовут Яна, расскажите мне, какой вам предоставили номер? В ответ я услышала вежливое приветствие.

В отличие от мамы моего шефа и в менее драматических ситуациях большинство туристов, увы, не церемонится в выражениях. Где поместили нашу туристку, я так и не поняла, так как фотографии помещения мама Кострова делать и отправлять отказалась.

– Яночка, – продолжила мама олигарха, я не очень понимаю, что здесь происходит, мне говорят, что номер будет, но не сразу, и что мне делать, я тоже пока не понимаю. Я не говорю по-английски.

Я заверила, что буду на связи, пока не разберёмся в ситуации, и переключилась на переговоры с дирекцией отеля. У меня не было паники. Досада, да, была. За столько лет работы в туризме я знаю, что не зря турагенты больше всего не любят продавать туры родственникам, друзьям и начальникам – с этими туристами всегда что-то случается. Могут отказать в визе, отменить самолёт, переселить в другой отель, но подвал с раскладушкой моему туристу отель 5*

предлагал впервые.

Отель обещал помочь нашей туристке в первую очередь, но просил войти в их положение. – Другим гостям ещё хуже, – объяснял мне по телефону директор по продажам, – они находятся в лобби отеля, и мы пока не знаем, куда будем их отправлять. Из-за сбоя в системе бронирования... – дальше вы знаете. – В соседних отелях все места заняты, а вашей маме мы завтра же предоставим самый лучший номер, который освободится. Да, для большей убедительности в разговоре с отелем мама олигарха стала на один вечер и моей мамой.

– Наташа, извини, сегодня встретиться никак не смогу. На работе ЧП – долго объяснять. Да, я знаю, что ты в Москве проездом, прости, дорогая, в другой раз, надеюсь, увидимся, – вряд ли одноклассница поверила, что долгожданная встреча отменена не по моей прихоти.

Наша с олигархом мама в тот день всё-таки ночевала не в забронированном номере. Но после моего разговора с руководством отеля, к ВИП-туристу «Мономана» направили целую делегацию, включая русскоговорящего сотрудника, чтобы извиниться и клятвенно заверить, что на следующий день её переселят в самый лучший свободный номер.

– Яночка, спасибо вам большое, – услышала я от нашей туристки. Не беспокойтесь больше ни о чём! Мной занимаются, а еще от вашего имени подарили посещение СПА-центра и ужин в ресторане.

Когда Костров предупредил меня о встрече в субботу, я не удивилась. ЧП есть ЧП, пусть ситуация с его мамой и решилась относительно благополучно. По субботам офис работал, я и так заглядывала на работу каждую субботу после тенниса. Но то, что наша плановая субботняя встреча закончится в Гранд-отеле на Тверской, я бы ни за что не догадалась.

Разговор с Костровым в офисе как-то не складывался, вернее, я повторяла версию о перепродаже номеров, но встречных вопросов не поступало. Олигарх кивал головой, но, похоже, меня не слушал.

– Я пойду, – сказала я Кострову, – офис закрывается. Руслан вышел на улицу вместе со мной. Неизвестно почему, но ключей от турфирмы у него и у меня не было. Почему у Руслана никогда не было ключей от собственных помещений, это его дело, но мне ключи от офиса на Маяковской не выдали, а сама я не просила.

Иногда в хорошую погоду мы прогуливались после работы вдоль улицы Чайнова – всегда было, что обсудить. Потом расходились: Костров садился в свою машину, я шла к метро. Но в тот день, когда я как обычно кивнула головой и махнула рукой: – Мне к метро, – олигарх со мной не попрощался.

– Знаете, я хотел бы с вами поговорить, – Костров уже шёл со мной по Тверской улице. Хотя мне с большой спортивной сумкой в руках и теннисной ракеткой за спиной было

неудобно подстраиваться под его быстрый шаг, но приходилось идти рядом. — У вас есть немного времени?

— Надо же, какие мы вежливые, — я напряглась, потому что затянувшаяся вечерняя прогулка стала меня беспокоить.

Когда олигарх уверенно свернул к парадному входу в Гранд-отель, я остановилась. — Мы сюда идём? Но на мне спортивные штаны и куртка!

Ответом мне была лучезарная улыбка: — Вы со мной.

Мы прошли в лобби-бар. Пока ждали кофе, молчали. — Странно всё это, — версий, зачем мы пришли в гостиницу, у меня не было, но что будет дальше, я не могла и предположить.

Олигарх как будто собрался с духом. — Яна, я собираюсь издавать туристический журнал. Такой же, как National Geographic. Даже лучше!

Мономан

Сначала, конечно, у журнала никакого названия не было. Зато у меня было огромное желание держаться от новой за-теи олигарха как можно дальше. В «Мономане» забот хватало.

Алеся, которая общалась с туристами исключительно по моим шаблонам-шпаргалкам, пообещала увлекательное путешествие в Израиль тому, кому требовалось лечение псориаза на Мёртвом море. Случился маленький телефонный скандал. Турист упрекал турагента в бесчувствии, требуя немедленно соединить его с директором турфирмы.

– Ничего увлекательного в моём заболевании нет! – кричал он в телефон, когда я перезванивала, извиняясь за неловкую Лесину фразу.

– Слушай, – спрашивала я потом менеджера, – неужели так трудно перефразировать шаблон? – Ведь на каждую ситуацию шпаргалку не напишешь!

Алла Борисовна и Алиса беззлобно посмеивались. Действительно, ситуация курьёзная, хотя Леся и отговаривалась, что ничего не знает о псориазе. Я с ней соглашалась: – Верю, что не знаешь. Но с существительным «лечение» прилагательное «увлекательное» никак не сочетается, правда? В конце концов, наша блондинка расплакалась, но пообещала быть внимательнее к своим словам. И на этом, как гово-

рится, спасибо.

С тех пор в «Мономане» любой ляп при продаже тура называли «увлекательным псориазом», или ещё короче – «псориаз».

Относительно Аллы Борисовны-Жени и Алисы у меня был свой план. Эти сообразительные, много раз выезжавшие за границу, девчонки хорошо продавали то, что хорошо знали, но очень ленились вникать в новые турпродукты. Зато, чуть что, просились в рекламные туры. Но на такой маршрут, который я придумала для них, у девчонок 100 процентов не хватило бы фантазии!

Анжела, наоборот, не была ни в одной стране, но от любых попыток отправить её в командировку, чтобы посмотреть новую страну, отказывалась. Мы давно поняли, что без мужа она никуда не поедет. Сама не хочет, или супруг не отпускает, неизвестно. Даже Костров заметил, что без опыта путешествий потолок Золотниковой – продажа недорогих путёвок в тёплые страны, что нас обоих, как руководителей турфирмы-бутика, совсем не устраивало.

Похоже, на горизонте замаячил новый кастинг..., – вздрогнула я, когда олигарх второй раз вспомнил про потолок Золотниковой. – Руслан, или, точнее, «Мономан», заполучит очередные «ноги от ушей», которые в туризме не разбираются, – рассуждала я. – Специалист с опытом работы или на нашу зарплату не согласится, или по внешним данным не пройдёт, – это я уже с придирчивым шефом прохо-

дила.

Так и сказала Кострову, как будто в шутку, но прямым текстом, что, если и будем подыскивать кого-то вместо Золотниковой, нам потребуется менеджер с опытом работы, а не красивая головка.

– Зачем же вместо, – удивил меня олигарх, – начинайте смотреть кандидатов сейчас. – Сначала посмотрим, потом подумаем. С лучшими из них пообщаемся вместе, – примирительно добавил он в ответ на мой недовольный взгляд. До этого разговора считалось, что свободных вакансий в турфирме нет.

На самом деле, красotka без опыта работы в туризме, но с огромным желанием этот опыт приобрести, у нас уже работала. По моей версии, олигарху должна была понравиться яркая внешность Мари, но что-то в моих расчётах не сложилось.

– Мы не можем рассматривать Марию как достойную замену Анжеле, – олигарх не упускал случая отметить недостатки новичка, которого взял на работу по моей настоятельной просьбе. – Мария не знает английский язык, раз. За границей она никогда не была, два. Продажи у неё так себе, – Костров неодобрительно качал головой.

– Мария у нас совсем недавно, но очень старается, – отвечала я шефу. – И, в отличие от многих других, столько энтузиазма в освоении новой профессии, как у Маши, я давно не встречала, – этот аргумент Костров принял, поэтому у ме-

ня оставалась надежда, что Костров и Мари сработаются.

– Маша, начнёшь продавать столько же туров, сколько Алиса или Женя, и Костров будет относиться к тебе по-другому, – не уставала повторять я ей. Но, как показала жизнь, чем лучше работала Мария, тем больше придирался к ней олигарх. Видимо, продажи в отношении к этой независимой, умной и красивой девушке были ни при чём.

Неожиданно Анжела Золотникова сама заговорила о поездке на Мальдивы. Семья Золотниковых не просто откликнулась на сезонную распродажу туров на острова, но и удивила всех – вместе с мужем для отдыха они выбрали по-настоящему дорогой отель.

– Станешь специалистом по Мальдивам, от богатых клиентов отбоя не будет, – напутствовала я Анжелу.

Женя пожимала плечами: – Подумаешь, Мальдивы, ничего особенного, – наша Алла Борисовна на Мальдивах «собаку съела», она была на островах Индийского океана 8 или 10 раз.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.