

Алексей Первый

Перепрыжки мои грабли...



Алексей Первый

Перепрыгни мои грабли...

(...про бизнес в России)

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=71350798

SelfPub; 2025

Аннотация

В этой книге рассматриваются подводные камни (или грабли), на которые может "напороться" любой предприниматель, который решил вести бизнес в России в 20-е годы 21 века. Но перепрыгнув "мои грабли", вы сможете избежать большинства проблем при организации своего предприятия.

Алексей Первый

Перепрыгни мои грабли...

(...про бизнес в России)

Введение

«Успех – это умение двигаться от неудачи к неудаче, не теряя энтузиазма».

(У. Черчилль)

Написано очень много мотивирующей литературы. Я перечитал массу таких книг. Они все по-своему хороши, пинают действовать. Также есть очень много книг, как начать бизнес, про всякие «стартапы». Есть и бестселлеры от признанных классиков из данной сферы литературы, таких как Д. Карнеги, Н. Хилл, Р. Кийосаки, Б. Шефер и т.д. Я бы очень рекомендовал почитать этих авторов. Да и вообще, читайте больше. Джон Дэвисон Рокфеллер сказал: «Те, кто читает книги, всегда будут управлять теми, кто смотрит телевизор». И вот я решил написать книгу, которая, может быть, поможет начать свой бизнес в России (ну или испугаться и сидеть на диване дальше). Все эти Ротшильды и Карнеги, они все-таки не в России делали свои миллионы. Да! Их принципы работают, но в нашей стране, как, наверное, и в любой, есть свои «подводные камни» при работе на себя. Есть «грабли»,

которые больно бьют в лоб, когда на них наступаешь. А по ним проходят 99% российских бизнесменов.

И вот я решил рассказать вам абсолютно реальную историю становления моего (нашего с партнерами) бизнеса от нулевой точки до момента, когда я закончил книгу (2024 год). Цель моего повествования – указать на некоторые моменты, с которыми может столкнуться русский предприниматель. Я ни в коем случае не запугиваю начинающих свое дело, а наоборот, делюсь опытом. Не наступай на мои грабли!

Глава 1

Мне 29 лет. Я на работе, сижу в офисе компании «П». Ну как в офисе... это, по сути своей, розничный магазин, который продает электронные компоненты, радиодетали, источники питания и т.д. И прямо в зале магазина стоят несколько столов, за которыми сидим мы – менеджеры, которые занимаются продажами комплектующих оптом и по безналичному расчету. На дворе начало душного питерского лета. Пока еще май, но весна очень жаркая. Меня, если честно, подташнивает от этого офиса-магазина, где какой-то левый прохожий может встать у тебя за спиной и наблюдать за твоей работой, читать твои письма, просто от нефиг делать. Да и не только это. Все зае*ло! Но греет только одна мысль, что буквально через месяц с небольшим меня ждет отпуск и две недели в Египте. Путевки уже куплены. Я недавно женился,

детей пока нет, и мы с женой решили побывать в Египте.

Почему я работаю на нелюбимой работе? Этот вопрос меня уже давно начал доставать, и поэтому я разместил свое резюме на известном сайте по подбору персонала. Если честно, я не ждал, что мне позвонят и предложат быть каким-нибудь начальником с большой зарплатой, но в подсознании я мечтал об этом. Уж очень хотелось утереть нос моему нынешнему директору. Разбежавшись, прыгну со скалы... кого ты потеряла... (спасибо, кто понял).

Я устроился в компанию «П» пять лет назад. До этого работал на заводе инженером в отделе разработок электронных устройств и поэтому поверхностное понимание, что такое электронные компоненты (резисторы, транзисторы, конденсаторы и т. д.), я имел. Я мечтал быть именно оптовым менеджером, чтобы выставять клиентам счета на большие деньги, общаться с закупщиками, снабженцами крупных предприятий. Мне казалось это круто и как-то статусно. При собеседовании с директором «П» он мне объяснил, что нужно пройти сначала розницу, то есть побыть продавцом в магазине.

Признаюсь, что на тот момент мне это показалось немного ниже моего достоинства, я ведь с высшим образованием, да и контингент покупателей, с которыми нужно будет общаться, совсем не тот, о котором я мечтал. В магазин приходят за одной микросхемкой или одним светодиодиком. У кого-то фонарик сломался, кто-то магнитофон чинит и т.д. Радиолюби-

тели, короче. Впоследствии, когда я уже работал в магазине, однажды даже принесли вибратор (секс-игрушку) со словами, что нужно починить, не фурычит. Мы (команда продавцов) называли их «петушки». Не подумайте ничего плохого, название они получили из-за спортивных шапок-петушков, модных в 70-80-е годы 20-го века. Радиолюбители их почему-то обожали носить зимой, да и вообще круглый год. Видимо, они так и застряли за паяльником в своих 80-х. Бывало еще, приходили с таким перегаром, что я, общаясь с ними, сам «косел». Приходили и с собачьей какашкой на ботинке и разносили ЭТО по всему залу магазина. Короче, вы понимаете, о ком я. Типы, напоминающие гайдаевского Шурика. Творческие личности, пахнущие перегаром, потом и канифолью.

В итоге, как вы поняли, на предложение директора «П» поработать в рознице я согласился. С завода тогда я уже уволился и был безработным, а денег уже хотелось. Плюс мне пообещали, что это временно, пока я не узнаю весь ассортимент. Честно говоря, я благодарен за этот опыт директору фирмы «П». Работая в магазине и общаясь с этими схемотехниками, я приобрел большой запас знаний, увидел и потрогал тысячи электронных компонентов, более-менее начал разбираться в области их применения и различных их параметрах. Коллектив мне нравился, и я понимал, что меня все-таки ждет карьерный рост и я перейду в отдел менеджеров оптовых продаж. Все пока хорошо.

Прошло чуть больше года, и из отдела оптовых продаж уволили менеджера. Это был мужчина уже не молодой, примерно 50 лет, хотя всему коллективу было от 20 до 35 лет. Возможно, это одна из причин его увольнения. Типа, возрастной (пассивный). Я видел, что освободилось место, и жадно смотрел на него.

Однажды под конец рабочего дня я зачем-то зашел в кабинет директора, стул какой-то заносил, помню. Дверь была всегда нараспашку. И уходя, я бросил взгляд на одну из полок его кабинета. Там лежала большая пачка визиток, только что отпечатанных. Мое любопытство заставило меня посмотреть. И я увидел свои имя и фамилию. И должность – менеджер отдела оптовых продаж. Я понял: карьера поперла и мое назначение – вопрос времени. Я очень хотел в менеджеры не ради денег, хотя там полагался оклад (чуть выше продавца) и проценты от продаж, а это мне казалось уже взрослой работой, общение с нормальными клиентами и т.д. Плюс я для себя задумал перспективу – стать начальником отдела продаж. На тот момент существовал какой-то парень, который формально отвечал за весь отдел, где было четыре менеджера. Он дольше всех проработал в «П» и типа был начальником отдела. Но я чувствовал в себе потенциал развить отдел, заставить его работать в 2-3 раза сильнее. Наверняка на тот момент я бы не смог этого сделать, но я почему-то чувствовал в себе эту силу.

Вскоре меня перевели в оптовики. Я был очень рад! В но-

вой должности я приобрел бесценный опыт работы с документами, договорами, рекламациями и т.д. С каждым днем я креп и набирался опыта. Тот номинальный начальник отдела давно уволился, и временно его место занимали менеджеры-ветераны. Текучка на должности сохранялась, люди увольнялись или переходили в другие отделы (бухгалтерия, закупки), не знаю, с чем это связано. Короче говоря, пришло время директору предложить мне эту должность. Никто в нашей компании не видел других вариантов, да и не сомневался, что так и будет. Но наш директор находит какого-то молодого человека извне и быстро ставит его начальником отдела.

Я эту ситуацию, само собой, не понял, но подумал, что «жираф большой, ему видней». В итоге, пока я работал менеджером по продажам, сменилось у меня шесть непосредственных начальников, которых директор брал извне. Я их и обучал работать. А когда директор обращался к коллективу с вопросом о руководителе отдела продаж, все говорили: поставьте Алексея, он самый опытный среди нас. Но директор категорически не видел меня на этой должности. Не знаю почему. Он (директор) был по возрасту и опыту работы в коммерческих организациях в 1,5 раза выше и больше меня, так что, наверное, он был прав. Когда я понял, что выше головы уже не прыгну из-за каких-то внутренних убеждений директора, я остыл. Перестали гореть глаза, я увидел тупик, предел мечтаний. Работал на отвяжись. В связи с этим и зараба-

тывал не столько, сколько хотелось бы. Я понял, что карьеры мне не видать, да и прироста зарплаты тоже не ожидается. Я стал тихо ненавидеть эту работу и лично директора «П» за то, что он не увидел во мне великого руководителя.

Парадокс, но в очередной раз я скажу директору спасибо за волшебный пендаль во взрослую жизнь. Вернемся к началу. Я сижу в офисе, и, отработав на фирму «П» примерно пять лет, я понял, что ВСЕ! Всю жизнь продавать электронные компоненты без перспективы заработать больше или удовлетворить свои внутренние амбиции, став начальником отдела продаж и получив свободу творчества, я не смогу. Я набил резюме и отправил его на поиски моего счастливого будущего.

Глава 2

Итак, я сижу в офисе компании «П» в конце мая, в день моего любимого города – Санкт-Петербурга. Духота в офисе и на душе. Тяну ляжку, как говорится. Звук на сотовых телефонах нам включать нельзя, и поэтому я почувствовал ляжкой вибрацию в кармане джинсов. Я выхожу из торгового зала.

– Але!

– Добрый день, меня зовут такая-то, я из консалтингового агентства такого-то. Фирма такая-то, которая занимается поставкой электронных компонентов, обратилась к нам для

подбора себе сотрудника – менеджера по продажам. Ваше резюме нас очень заинтересовало.

Дальше было несколько общих вопросов по брендам, по работе и было назначено собеседование с директором такой-то фирмы в удобное для меня время.

Я приехал на собеседование на взводе. Не часто (а если честно, то раза два за жизнь) до этого мне приходилось проходить собеседование. Со мной беседовали два молодых человека, лет по 30. Примерно мои ровесники, но пошустрее меня. Бизнесмены, предприниматели. Это были директора – владельцы компании. Назовем ее «Фирма К». Я на тот момент был еще каким-то «валенком». Домашним, что ли... Маленьким сынком. А в этих двух парнях уже чувствовалась какая-то хватка, как говорят, коммерческая жилка.

Я им, в общем-то, понравился. Сказали, что будут думать, но в тот же вечер мне позвонила девушка из консалтингового агентства и сказала, что я подхожу на вакансию. Мне назначили еще встречу с директорами, где мы обсудим все нюансы. На втором собеседовании я заявил, что готов у вас работать, но меня 100% заставят отработать две недели на прежнем месте, плюс такой момент, что через месяц я должен лететь в Египет, билеты на руках. Меня поняли и сказали, что две недели ждем. А по поводу отпуска (чем я был очень поражен) тоже решим. Поработаешь месяц, потом в отпуск авансом, а потом в полную силу будешь «давать стране угля»! Мне такой человеческий подход, к которому я не

привык, очень понравился. Оказывается, можно обо всем договориться так, что всем будет выгодно и интересно сотрудничать друг с другом.

Итак, я сообщил на своей работе, что увольняюсь. Директору оказалось пофиг. Замдиректора спросил: «Куда?» Я, само собой, сказал: «В Газпром». Мне пожелали удачи и назначили две недели отработки.

Я ушел... некий жизненный этап позади. Это была не первая в моей жизни работа, но, трудясь в «П», я успел жениться. Да и вообще, повзрослел. Спасибо!

Моя новая работа встретила меня маленьким офисом, но с видом на Неву. Фирма была небольшая, человек семь всего (со мной). Менеджеров по продажам было трое: я, девушка, которая пришла неделей позже меня, и парень, который устроился за месяц до меня. Раньше, видимо, директора продавали сами, но решили расширять бизнес и набрать менеджеров по продажам. Также в фирме работали два человека, которые занимались закупками и логистикой. Обстановка была намного уютнее и спокойнее, чем в «П».

Мне хотелось быстрее начать давать отдачу, чтобы руководство не пожалело, что меня наняло. Плюс, я еще был как-то психологически обязан за предстоящий отпуск. За месяц работы я успел провести пару сделок. Одна из них была продажа моей бывшей фирме «П» каких-то соединителей, которые я сам нашел где перекупить (по-моему, даже в Санкт-Петербурге). А вторая, копеечная, через поставку отдела за-

купок «Фирмы К». Негусто, но руководство было довольноно.

Хочу уделить ваше время одному важному для меня моменту. Работая в фирме «П», даже в отделе оптовых продаж, я оставался ПРОДАВЦОМ, а не менеджером. Менеджер ищет клиента сам (ну или ему его дают) и развивает его от знакомства до дружеских отношений и больших рабочих оборотов. Продавец работает на входящих звонках и письмах и только выставляет счета по заявкам. И если люди хотят купить 20-100 позиций по одной штуке, но по безналичному расчету, то в «П» заявка шла ко мне или моим коллегам. Мы тратили дни на эту мышиную возню. Счет получался на 100 позиций, но на копейки. Не все было в наличии, и менеджер ПО ПРОДАЖАМ сам искал, где купить остальное. В общем, работая в «П», я первый раз подумал: «Ели есть покупатель, с которым я относительно дружу, есть продавец, с которым я тоже дружу... нафига мне отдавать прибыль моему директору?» Но я отогнал эту мысль, как муху, подумав, что это не про меня, я – наемный рабочий.

Так вот в «П» мы (менеджеры) были ПРОДАВЦАМИ, а в «Фирме К» надо было быть менеджером по продажам. Активные продажи – то, чем я никогда не занимался. Звонишь «холодному» клиенту, а он тебя посылает. Это стресс... Мне было тяжело психологически, учитывая, что я вообще необщительный и стеснительный человек. Само собой, меня никто никогда не учил звонить клиентам, работать с возражениями, обходить секретарей и т.д. – всем прелестям рабо-

ты менеджера по продажам. Самообразованием я тоже не занимался. Мне ежедневно приходилось покидать свою зону комфорта, чтобы позвонить очередному потенциальному клиенту. Да еще и новый коллектив. Было тяжело, но месяц пролетел, и я благополучно умчался на Красное море.

Вернувшись из отпуска, я приехал на работу. Привычно уже сел на свой стул, опустил руку под стол, чтобы нажать кнопку пуска на системном блоке компьютера, но рука не нащупала ничего под столом. Я опустил голову вниз. На столе стоял монитор, клавиатура, мышка, но все провода от них просто лежали на полу. Компьютера не было. Я замешкался. Спросить не у кого, я пришел раньше всех в офис. Я огляделся и заметил, что у моих коллег тоже нет компьютеров. Что такое... Пока я размышлял, в офис зашел наш директор. Один из тех двух ребят, что взяли меня на работу. Вторым был коммерческим директором, больше занимался вопросами закупок и всякими организационными вопросами. Директор сел напротив меня и сказал:

– Алексей, доброе утро! Как отдохнули? – Он всех называл на «вы».

– Хорошо, спасибо! – ответил я.

– Вы, наверное, заметили, что пропал ваш компьютер, так вот, тут такая история произошла... К нам приехал ОБЭП (Отдел полиции по борьбе с экономическими преступлениями) и забрал все компьютеры, обосновывая это тем, что у нас стоит нелегальная операционная система. Но, во-

первых, она лицензионная, а во-вторых, это абсолютно незаконные действия с их стороны.

Я сидел, ничего (вообще ничего!) не понимая. Какой, нафиг, ОБЭП? Кто это вообще?

Директор продолжал:

– Не думайте, Алексей, что мы какие-то преступники или контрабандисты. Это недоразумение. Мы подали в суд на действия органов в наш адрес, и скоро все встанет на свои места.

Потом я немного овладел информацией от своих коллег. Они рассказали, что как-то днем, пока я был в отпуске, приехали ребята из ОБЭП, отработывая какое-то заявление, и конфисковали всю технику с носителями информации, тем самым парализовав полностью работу фирмы. Это самый распространенный прием наших силовиков, чтобы остановить работу компании. Также это достаточно сильный психологический прием. Бизнесмен понимает, что он (пусть временно) потерял контроль над своим бизнесом. А сколько это продлится и чем закончится, непонятно. При этом, само собой, наша на тот момент еще милиция недвусмысленно намекает, что все, кирдык, вы попались, вы сядете и т.д. Это психологический прессинг. Давление оказывается не только на руководство, но и проводится допрос всех (большинства) рядовых сотрудников. Вдруг кто-то что-то ляпнет. В то время я ничего не мог понять, но сегодня, когда мне уже за 40 лет и у меня свой бизнес, я вижу ситуацию другими и более

праздными глазами, чем тогда.

По информации от моих коллег, ситуация была таковой: мои директора где-то нашли себе бухгалтера (женщину), которая должна была вести их фирму. Я так понимаю, на аутсорсинге. Предоставили ей массу информации, какой-то доступ к банк-клиенту, а потом начали замечать, что она подворовывает с расчетного счета деньги. Директора каким-то образом пробили этого бухгалтера по всяким базам, и оказалось, что у нее две «ходки» за мошенничество. И в данный момент она тырит деньги «Фирмы К». Ребята ей предъявили, чтобы она вернула деньги. Она, насколько я овладел информацией, отказалась. Они (директора) ей пригрозили заявлением в милицию, а она им сказала, что тогда передаст в ОБЭП все грязные схемы их работы.

Так все и получилось. Директора написали, и бухгалтер тоже написала. Понятно, что ОБЭП не интересовало раскрытие преступной схемы работы «Фирмы К». Они (сотрудники) наверняка сели перед нашими директорами, сказали им, какой информацией владеют, чем это чревато и сколько будет стоить про это забыть. Я пишу про милицию, которая была более 10 лет назад. Будем считать, что коррупции в органах и такого вымогательства уже давно нет. Это был пережиток 90-х. «Наши» отказались платить и, более того, подали в суд на ОБЭП за неправомерные действия. Но, как в любимом правовом государстве с поддержкой малого бизнеса, суд проиграли...

Что касается моей дальнейшей работы, то нам на троих (в отдел продаж) в срочном порядке купили компьютер, за которым мы сидели по очереди. У меня осталась кое-какая клиентская база в ежедневнике, парень, который работал со мной (его звали Саша) остался без всех своих наработок, все было в компьютере. А девушка, которую взяли незадолго до моего отпуска, толком и не успела поработать. Она только начала примерно понимать, что такое электронные компоненты, познакомилась с ассортиментом. До этого она продавала, но, по-моему, электротехнику какую-то. Такая работа, в кавычках, длилась недели две или три. Большую часть времени мы ничего не делали и только болтали друг с другом. Результатов, само собой, это не приносило. Вопрос с милицией не решался. Всех сотрудников, кроме меня, допросили. И, как я видел, у руководства было не радужное настроение. Плюс директора понимали, что мы ничего не делаем, а зарплату нам платить надо. Тогда нам предложили работать из дома. Но тот, кто работал когда-нибудь дома, знает, что это вообще не работа. Хотя я встречал и исключительно домашних работников, которые выдают огромную отдачу и с утра до ночи на связи. Но это все-таки редкость. И вот однажды мне позвонил директор «Фирмы К» часов в 10 утра спросить про мои планы и результаты работы, а я благополучно спал. По моему хриплому голосу все было понятно.

– Алексей, вы спите?

– Конечно нет, звоню клиентам...

Вскоре после этого нас, троих менеджеров по продажам, собрали недалеко от офиса и объяснили, что у «Фирмы К» временные трудности, что владельцы компании не могут платить зарплату людям, которые ничего не делают, и арендовать офис тоже смысла пока не видят. Насколько все это затянется, неизвестно. И нас вежливо попросили написать заявления по собственному желанию. Принесли тысячи извинений, рассчитали по деньгам до того дня и пообещали, что, когда все разрешится, возьмут нас обратно на тех же условиях.

Так я оказался безработным. Но я ни в коем случае не обижен и не злюсь на руководителей «Фирмы К». Так сложились обстоятельства. Да и им такие проблемы явно были не нужны. К сожалению, в нашей стране в аналогичные ситуации попадали 99% бизнесменов и организаций.

Глава 3

Мы жили тогда с женой вдвоем в маленькой комнате коммунальной квартиры. Жена работала, и хоть ситуация была, мягко говоря, «не очень», денег нам пока хватало. Я с первого дня безработицы разместил свое резюме, испорченное неполными тремя месяцами работы в «Фирме К», на сайте по подбору персонала. Были отклики, я ездил на собеседования. Зачастую я слышал вопрос про последнее место работы и почему так быстро уволился. Приходилось рассказы-

вать всю историю с ОБЭП, но не все верили.

Вообще, учитывая, что я был соискателем вакансии, которая называлась «менеджер активных продаж», и имея за плечами несколько лет работы в компании «П», от меня ждали, что я очень опытный продажник. Но объективно на тот момент продавать я не умел. Не учил никто, и сам я не учился. Все собеседования заканчивались: «Мы вам позвоним». Где-то на переговорах с потенциальным работодателем мне предлагали «продать ручку», чего я сделать не мог (не умел). Где-то откровенно посмеивались, что, мол, не продажник пришел, а продавец. Где-то не подошел на менеджера по продажам, а в закупки не взяли из-за недостаточного знания английского языка. Интересовались мною и достаточно крупные, и маленькие компании. Названия некоторых маленьких компаний я ни разу до (да, честно говоря, и после) собеседования не слышал. Короче говоря, я был менеджером по продажам, которого нужно было учить продавать и вообще прокачивать много разных качеств.

Однажды я возвращался с очередного собеседования в довольно крупной компании, и мне позвонил Саня, с которым мы работали в «Фирме К». Он рассказал, что тоже пока не нашел работу. Я сказал, что еду с собеседования с такой-то фирмы. В общем, поболтали и договорились созваниваться периодически. Как-то, через некоторое время, я ему позвонил и узнал, что он устроился в ту самую фирму, с собеседования в которой я ехал при нашем последнем разго-

воре. Он услышал от меня об этой компании впервые и скинул им свое резюме. Его взяли на работу. Узнав это, я, мягко говоря, подрастроился за себя. Мои поиски работы длились уже третий месяц. Я уже начинал переживать, что не устроюсь на ту вакансию, которую хотел бы получить.

Должность «менеджер по продажам» всегда привлекала меня непривязанностью к окладу. Как правило, в большинстве организаций зарплата менеджера зависит от прибыли, принесенной им компанией-работодателю, или от оборота, ну или еще от каких-то коэффициентов, напрямую связанных с результатами работы самого менеджера. То есть я понимал, что мой доход будет напрямую зависеть от моей работы. Мало получил – недоработал! Хорошо потрудились, тогда «джек-пот»! Но меня упорно никто не хотел брать на работу.

В то время в нашем районе открывался новый охотничий магазин, и им нужны были продавцы. Учитывая мои пристрастия к охоте и рыбалке, я уже почти серьезно собирался пойти работать в этот магазин. Думал, что буду хотя бы в любимой теме, пока не подвернется что-то стоящее. Мне уже было неудобно перед женой. Она рано утром, в холодную позднюю осень, уходила на работу. Я ее провожал и дальше ложился спать. Но она поддерживала меня и говорила, что я обязательно найду достойный вариант. Хотя, в принципе, я уже был готов на любой расклад.

Но, как всегда это бывает, однажды зазвонил телефон. Я был дома, в нашей любимой коммуналке, и, заходя из кухни

в комнату, услышал музыку звонка. Телефон, скорее всего, звонил уже долго, и я поспешил ответить. Вдруг приглашение на очередное собеседование и шанс получить работу. Я схватил трубку и услышал: «Козел!» Далее короткие гудки и, как говорится, «немая сцена»... Это сказал какой-то мужчина, но как бы не мне в трубку, а кому-то, уже завершая звонок. Перезвонить, само собой, желания не возникло.

Уже не помню, в тот же день или на следующий, мне позвонили из компании «Рим» и пригласили на собеседование. Звонила девушка с приятным голосом. Я, естественно, согласился и на следующий же день помчался на встречу. Офис компании «Рим» находился достаточно далеко от моего адреса. Но территориальный вопрос на тот момент меня волновал в меньшей степени. Не до жиру...

Меня встретила та самая девушка и проводила в кабинет директора. Я увидел перед собой молодого, довольно крепкого, хоть уже и с животиком, мужичка лет около сорока. Девушка представила его: «Юрий Николаевич». Представила и меня. Директор энергично встал и протянул мне руку. В нем была какая-то важность, но она была, как бы, наиграна. Казалось, что эта важность ему не идет – это только маска, а за маской «свой пацан». Девушка присутствовала на собеседовании до его конца. Она попросила меня в общих чертах рассказать о себе. Я выпалил рассказ из нескольких предложений, которые уже не раз рассказывал на собеседованиях про образование и бывшие места работы. Я видел, что ди-

ректор слушал меня без энтузиазма, казалось, думая о своем. Я закончил, и он заговорил:

– Алексей, вот буклет с брендами, которые мы поставляем на отечественный рынок, – он протянул мне брошюру, – это все электроника и электротехника импортного производства.

Меня передернуло! Это же он назвал меня козлом по телефону пару дней назад... Но я отогнал эту мысль на потом, сейчас нужно напрячься. Я открыл буклет и стал бегать глазами по названиям фирм-производителей и кратким описаниям перечня выпускаемой ими продукции.

– Есть что-то знакомое? – спросил Юрий Николаевич.

– Ну, где-то пересекался вот с этим брендом, – неправильно прочитав его название, ответил я.

Директор уловил мою ошибку, и его маска важности после этого сильно подтаяла. Его лицо стало попроще, и даже уголки губ изогнулись в легкой ухмылке.

– Так вот, – продолжил он, – брендов здесь примерно двадцать штук. С кем-то мы просто хорошо дружим, где-то мы являемся дистрибьютором на российском рынке. Но по факту продаются из них только два бренда. И на этих двух брендах вся компания и живет. Сейчас стоит такая задача: сформировать новый отдел из достаточно опытных и технически подкованных людей (прошу читателя запомнить! ОПЫТНЫХ и ТЕХНИЧЕСКИ ПОДКОВАННЫХ).

Он взял лист бумаги и нарисовал один круг с тремя луча-

ми вниз. На конце каждого луча еще по кругу.

– Это отдел, – пояснил он, – вот руководитель (он ткнул в верхний кружок), в его подчинении два менеджера по продажам и один инженер – технический специалист. Отдел назовем «Отдел внедрения». Он будет заниматься продвижением и внедрением у отечественного потребителя продукции тех брендов, которые у нас не продаются. Руководитель и менеджеры будут активно продавать, а инженер отвечать на все технические вопросы при переговорах с клиентом.

– Ага, – кивнул я, – но нужно будет как-то разобраться в этом, организовать какое-то обучение. Нужно, чтобы сам производитель подсказал нам области применения его продукции и т.д. А инженер вообще должен знать все досконально.

Лицо директора просияло. Ему нравился ход моих мыслей.

– Да, именно так и поступим. Ну а ты (он без церемоний перешел со мной на «ты» в одностороннем порядке) где видишь себя в этой схеме?

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.