

MEGAИТГИ



ВЫПУСК 12 (2025)



Караганда:

Перемены, рост и новые горизонты

На фото Дмитрий Ковалевский, торговый представитель (с функцией водителя) г.Караганда #megapoliskz

В ЭТОМ ВЫПУСКЕ

- 02** Письмо редактора
- 03** MegaИтоги 2024
#цифры и факты
- 06** Клиентоориентированность
на этапе расчета заказа (автор А.Кенжитаев) #сервис без границ
- 07** Обеспечение сохранности
товарно - материальных ценностей #цена доверия
- 08** «Релокация сюда - большой вызов»
Тимур Джанбаев #филиалы в фокусе. персона
- 12** «Я один из самых долго работающих
в филиале сотрудников»
Максим Щепкин #филиалы в фокусе. персона
- 15** «Пытался применять знания, но всё больше
становился «торгашом»»
Александр Гордиенко #филиалы в фокусе. персона
- 16** «Я в сюда пришел развиваться!»
Сергей Ковалев #филиалы в фокусе. персона
- 17** «В Мегapolis приходят за стабильностью»
Оралбек Зейнуллин #филиалы в фокусе. персона
- 18** «Никто в стороне не остался - все помогли»
Александр Лебединский #филиалы в фокусе. персона
- 19** «Было сложно перейти на другую должность»
Сагындык Нурмагамбетов #филиалы в фокусе. персона
- 21** «Я поменял сферу деятельности»
Мирон Ли #филиалы в фокусе. персона
- 23** «Мерчандайзер должен быть ответственным,
творческим и любить свою работу»
Екатерина Елемесова #филиалы в фокусе. персона
- 25** «Я не понимаю, как можно прожить свою жизнь
не любя работу»
Татьяна Лингерт #филиалы в фокусе. персона

Письмо редактора

Уважаемые коллеги!



Зауре Исаева,
начальник отдела коммуникаций
и развития корпоративного бренда

А вы знали, что самая первая газета появилась в 59 г. до н.э.? Называлась она *Acta Diurna* (с латыни - «Ежедневные акты») и была создана Юлием Цезарем. Цезарь решил, что жителям Рима необходимо знать все подробности происходящего на собраниях сената и народа. По его приказу были изготовлены белые каменные таблички, которые выставляли в общественных местах. На этих табличках писали самые актуальные сообщения: о политической жизни империи, количестве свадеб и разводов, рождении детей и даже городских слухах.

Позже такие таблички начали распространять по всей империи: специальные люди переписывали информацию на новые таблички, а гонцы развозили их по разным городам, чтобы все жители были в курсе последних событий.

Так что потребность в объединяющей информации пришла к нам из глубины веков. Вот и наш дайджест вовлекает всех сотрудников в жизнь компании, давая возможность не только быть в курсе событий, но и знакомиться друг с другом.

Вы читаете первый выпуск дайджеста МегаИтоги в этом году - надеемся, долгожданного. Центральный материал номера посвящен нашим коллегам из Караганды. Мы побывали там в конце прошлого года, впечатлились суровой, ветреной погодой столицы шахтеров и познакомились с командой филиала.

Караганда красива своим многоликим сары-аркинским небом, до которого, кажется, можно дотянуться рукой. Особый шарм городу придает советский ампир, который активно разбавляется новостройками. Наши коллеги из Караганды под стать климату - суровы, по-шахтерски немногословны, но честны в своих эмоциях. В общем, читаем и знакомимся!

Мы не изменяем своим традициям и в первом выпуске подводим итоги прошлого года, а также рассказываем о победителях Мега Сур. Учитывая ваши пожелания, мы подготовили номер, состоящий из разных материалов, посвященных одинаково важным для Мегаполиса темам.



MegaИтоги

за 2024 год

БИЗНЕС ТУРНИР
MEGA CUP 2024
Показатели по итогам 2024 года

группа А
Астана
группа В
Семей
группа С
Балхаш

80,8%

доля рынка «Мегаполис-Казахстан»
по сигаретам на конец 2024 года

2024 vs 2023

в канале «DSD»:

Табачное направление (Единица измерения - АЕ) **-2,2%**

Стики (Единица измерения АЕ) **-12%**

Red Bull (Единица измерения SU) **+22,4%**

Зажигалки (Единица измерения шт) **+0,4%**

Бритвы (Единица измерения УП) **-0,7%**

Активная клиентская база по табачному направлению в дистрибуции
увеличилась на 4,2%, по Red Bull увеличилась на 1,3%.

в канале «Сети» по ТА и НТА продукции:

По табачному направлению («JTI» & «PMI») в сравнении с фактом 2023 г. тренд продаж по итогу 2024 г. составил +3%.

Показатель по направлению нагреваемых табачных палочек («HNBI» & «RRP») находится на уровне 93% по сравнению с фактом продаж за 2023 г.

По направлению зажигалок в ассортименте («Amatti» & «BIC») тренд продаж по сравнению с 2023 г. показал общий прирост +10%.

По направлению энергетического напитка «Red Bull» в сравнении с итогами продаж 2023 г. факт за 2024 г. составил 98%.

В рамках проекта «EDI» (обработка заказов путем электронного документооборота) в Q4 2024 дополнительно подключены крупные сетевые партнеры – ТОО «Скиф Трейд» и ТОО «Скиф Сауда» по РК.

MegaИтоги

за 2024 год

Совместная работа HR&Adm и Юротдела

В 2024 г. были внесены правки в Коллективный договор (КД) с учетом изменений в трудовом законодательстве, детально расписан порядок согласования графика отпусков и порядок предоставления отпуска вне графика.

В предыдущей версии КД не были изложены условия и порядок выплаты аванса работникам. В текущей, новой редакции, порядок расписан детально. В рамках формирования деловых норм поведения включены пункты по этике делового общения.

В целях сохранения как коммерческой тайны, так и защиты персональных данных, КД дополнен пунктами по соблюдению информационной безопасности.

Отдел обучения



В течение года были успешно проведены два съезда СВ с целью обмена опытом, обсуждения актуальных вопросов, кроме того, была организована конференция ДД/ТМ.

Запуск нового положения об обучении

В рамках оптимизации и повышения эффективности внутренних процессов компании было внедрено новое положение об обучении.

Разработка и внедрение адаптационной программы для ТМ

В рамках повышения эффективности работы новых сотрудников была разработана и внедрена адаптационная программа для ТМ. Эта программа направлена на ускоренную интеграцию сотрудников в рабочий процесс, знакомство с корпоративной культурой, стандартами и основными задачами, а также на обучение специфике работы в компании.

Разработка форм для аудита РМПП и ДД

В рамках оптимизации внутренних процессов была разработана форма для проведения аудита РМПП и ДД.

Отдел страхования

За 2024 год общее количество случаев ДТП (51 происшествие) увеличилось на 30% по сравнению с 2023 годом (39 происшествий)

Количество ДТП по вине работников компании за 2024 год увеличилось на 17% (20 ДТП) по сравнению с 2023 годом (17 ДТП)



MegaИтоги

за 2024 год

Отдел налогового учета

- Ни одного административного правонарушения, связанного с отчетностью;
- Успешно завершены внеплановые налоговые проверки в виде хронометражного обследования в 9 филиалах;
- Совместно с Департаментом ИТ автоматизировано составление 5 форм налоговой и статистической отчетности.

УВКиА

- Аудит филиалов - 47 проверок;
- Аудит бизнес-процессов ГО - 6 проверок:
 - Процесс мотивации торговых представителей;
 - Процесс инвентаризации ТМЦ;
 - Процесс предоставления и контроля кредитных лимитов;
 - Процесс закупок без проведения тендера (до 800 тыс. тенге);
 - Процесс внешнего обучения работников ТКМК;
 - Процесс замещения временно отсутствующих работников ТКМК;
- Проведен аудит процесса утилизации продукции Red Bull на филиалах;
- Актуализирована процедура мониторинга исполнения плана мероприятий по результатам проверок филиалов и ГО;
- Обновлена матрица обнаружений и рисков с учетом вновь выявленных обнаружений, обновлением процессов. Изменены подходы расчета уровня риска. Закреплена методика расчета рейтинга филиалов.



Клиентоориентированность

на этапе расчета заказа

Я регулярно участвую в полевых активностях совместно с супервайзерами с целью обучения торговых представителей. Несмотря на единый стандарт обслуживания, в процессе наблюдений был выявлен значительный разброс в уровне сервисного подхода при взаимодействии с клиентами.

В рамках тренинга «Навыки продаж и мерчандайзинга: базовый» мы обращаем внимание на стратегию WIN-WIN. Стратегия WIN-WIN (в переводе с английского – «выиграть или выиграть») – это система переговоров, направленная на удовлетворение интересов всех сторон. Иначе её называют сотрудничеством.

Однако на практике некоторые торговые представители демонстрируют недостаточную уверенность в процессе работы. Например, они не проявляют инициативу:

- не заходят за прилавок, формируют заказ исключительно со слов клиента,
- не проверяют точные остатки по SKU и не осматривают дополнительные места хранения.

Основные причины такой ситуации – это неполное применение навыков и техник, которые даются в рамках обучения в «Мегаполис-Казахстан», а также отсутствие налаженных коммуникаций и доверительных отношений с лицами, принимающими решения в торговых точках.

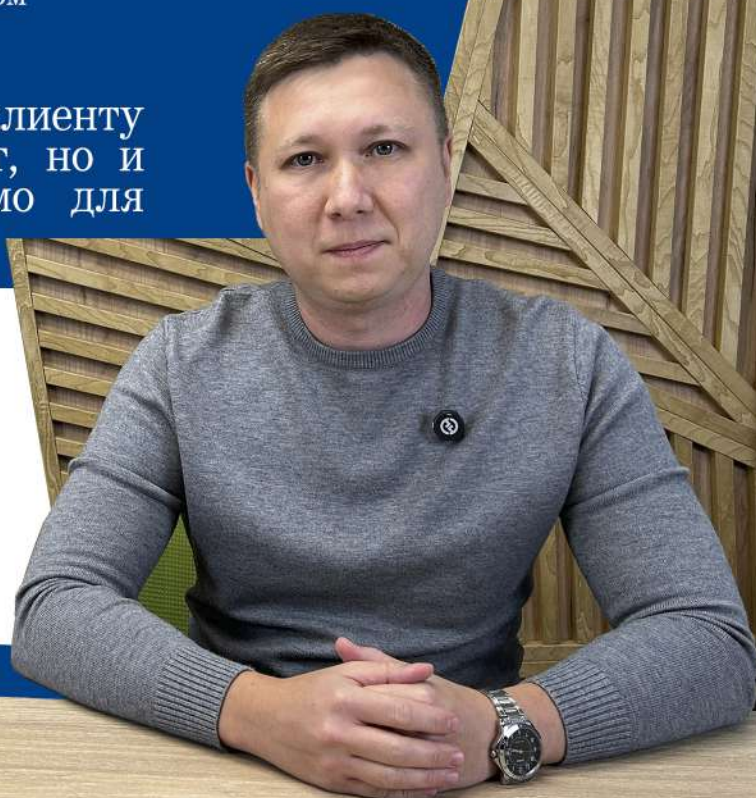
В то же время, радует, что многие ТП демонстрируют высокий уровень клиентоориентированности. Они выходят за рамки стандартной деловой коммуникации, устанавливая доверительные отношения с клиентами. Такие ТП обращаются к ЛПР по имени, и это подчеркивает уважение и индивидуальный подход. В процессе продаж они действуют уверенно и профессионально, укрепляя доверие клиентов.

Высший уровень сервиса проявляется в глубоком понимании специфики каждой торговой точки.

Ключевой момент – предложить клиенту не только то, что он запрашивает, но и то, что действительно необходимо для его бизнеса.

ТП, работающий по стратегии WIN-WIN, экономит время и эффективно закрывает свои КРП, предлагая клиентам заказы, которые учитывают их потребности и цели компании. Для торговых точек такой подход также выгоден: владельцы не отвлекаются от работы, получая заказ, который помогает увеличить продажи и прибыль.

Материал подготовил Александр Кенжетаев,
ведущий дивизионный тренинг-менеджер



Обеспечение сохранности

товарно-материальных ценностей

Сохранность вверенного имущества - ваш личный интерес

Обеспечение сохранности товарно-материальных ценностей - ключевой аспект работы в компании.

Подписывая договор о полной материальной ответственности, каждый несет личную ответственность за вверенное имущество.

При обнаружении недостачи товаров или денежных средств, Компания привлекает к дисциплинарной ответственности, а в случае не возмещения ущерба к уголовной и гражданско-правовой ответственности.

Немного статистики:

30 ЧЕЛОВЕК

уволены из Компании в связи с утратой доверия за последние 3 года

9 УГОЛОВНЫХ ДЕЛ

заведено в отношении бывших сотрудников

3 ВОЗМЕСТИЛИ УЩЕРБ

в рамках досудебного расследования

2 ОСУЖДЕНО

на срок свыше трех лет лишения свободы с последующим полным возмещением ущерба через частного судебного исполнителя

[mega]безопасность



ДАЖЕ ПОСЛЕ ОТБЫВАНИЯ СРОКА НАКАЗАНИЯ с должника принудительно удерживается часть дохода до ПОЛНОГО возмещения ущерба



Тимур Джанбаев, территориальный менеджер

Релокация сюда - большой вызов



История релокации Тимура Джанбаева из Костаная началась с утверждения его на должность НОП в Караганде. Это стало карьерным трамплином, и сейчас Тимур - ТМ в этом филиале. Какие достижения и перемены произошли в филиале Караганды рассказывает сам Тимур и его команда.

Как только запустился процесс релокации, и я приехал сюда, воспринимал все как большой вызов. Я понимал, что карьерный рост невозможен без каких-то таких перемен. Поэтому все трудности были восприняты как должное. Здесь был ТМ (прим. ред. Азаренко Павел), и он всячески содействовал, помогал. Это касается и поиска жилья - на первых порах он очень сильно помог.

Отношения с людьми выстраивались непросто: многие смотрели на меня недружелюбно, потому что я приехал такой «интересный, красивый, в пиджаке». Они думали, что у меня не будет столько навыков и опыта, чтобы изменить ситуацию и сделать что-то более интересное, лучшее.

Но потом, в ходе полевых выездов, работы с аналитикой, данные были приведены в порядок, появились точки контроля. Сотрудники поняли, что начались изменения.

Есть супервайзер, который конкретно мне сказал: «Как хорошо, что ты приехал». Он, правда, один такой был - открытый и честный. Очень много людей поменялось, было очень много тех, кто понял, что здесь будут перемены, и им с нами не по пути. Они решили написать заявление и уйти. Мы, в принципе, ожидали этого.

Но были и те, кто находился в зоне комфорта и не хотел из нее выходить, поэтому мы объяснили им, что наши дороги расходятся, и мы, соответственно, тоже с ними расстались. Сейчас с новой командой все только начинается.

По факту, сейчас большая часть команды обновилась. Причем новые сотрудники помогают нам сейчас двигаться дальше: развиваться, выполнять планы, налаживать отношения и между отделами, и с торговыми точками, клиентская база растет. По сути, мы на правильном пути.

Тимур Джанбаев,

Территориальный менеджер



Про НОП

С Максимом очень интересная история получилась. Вообще, Максим претендовал на позицию НОП в то же время, что и я. Мы одновременно проходили конкурс – он, будучи супервайзером, и я, супервайзер, но из другого города, а Максим – местный.

И когда меня все-таки утвердили, и я приехал, спустя небольшой промежуток времени он подошел и так скромно намекнул: «Я теперь понимаю, почему тебя поставили на позицию НОП, а не меня».

Он как будто бы перезагрузился, осознал, и это было достойно, на самом деле.

И у нас все заладилось, на данный момент он понимает меня с полуслова. И мы - единомышленники.

Качества ТМ

Начнем с честности, потому что большая материальная ответственность. Немаловажным является коммуникабельность, какие-то знания по психологии, потому что люди часто пытаются утаить информацию.

Наверное, жесткость в принятии решений, умение говорить «нет».

Контроль должен быть постоянным, и, наверное, 50% рабочего времени я уделяю контролю.

Это может быть и контроль выезда, скоростных режимов, КРІ. Даже проведение ревизии. Возможно, многие здесь могут сказать, что я помешан на контроле, потому что мне часто говорили о том, что никто раньше не интересовался, никто не спрашивал и т.д.

Бывает, я спускаюсь до уровня микроконтроля, могу даже посмотреть, хватило ли ему той или иной позиции или нет – одному-двум торговым конкретно.

Максим Щепкин, Начальник отдела продаж



Тимур Джанбаев,

Территориальный менеджер

Проекты

С начала года у нас есть проект Red Bull. Запущен был только у нас: ТП по принципу Van Sell возит полную «Газель» Red Bull по торговым точкам.

Проект считаем успешным, потому что его продлили до конца 2025 года.

Qlik Sense запущен недавно, возможно, это не так привычно, как наш любимый Excel, наши отчеты WARM и т. д., но ко всему можно привыкнуть, все можно «подогнать» под себя.

Еще был проект по пробегам на «Газелях»: чтобы все машины равномерно набежали свой пробег за определенный промежуток времени.

Мы также успешно делаем рокировки между дальними и ближними маршрутами, и автопарк равномерно изнашивается.

О семье

Для семьи релокация тоже была своего рода испытанием. Я рад, что все случилось, свершилось, потому что это новые связи, знакомства в школах у детей.

У супруги изменились процессы - она теперь работает на удаленке, занимается домом и детьми. У нее все классно, она довольна.

Она видит в этом перспективу развития, видит, что «Мегаполис» - серьезная компания для роста.

Когда она уезжала из Костаная, она занимала позицию главного бухгалтера в одной из фармкомпаний. Она оттуда уволилась, но потом все-таки предложили ей удаленку - компания не смогла найти достойного главного бухгалтера.



Тимур Джанбаев,

Территориальный менеджер

Любимые места в Караганде

Традиционно – это Центральный парк, потому что по костанайским меркам он огромный, зеленый, и есть парковое озеро.

Оно тоже большое – летом можно на катамаране покататься, детям там очень нравится. Зимой там ездят снегоходы с санями и надувными «бананами».

Я помню, только приехал в Караганду – погода была ужасная, буран страшный, я даже застрял в Астане.

И потом иду в гостиницу мимо парка, а карагандинцы на этом озере на снегоходе зацепили «банан» и катят детей.

И одного самого маленького посадили назад – он болтался просто как флажок на ветру.

Я подумал: «Боже, куда я приехал?» У меня не укладывалось в голове. Обычно маленьких оберегают, а этот сам по себе болтался позади.

Потом, уже год спустя, мы сами катались на этом «банане».

Еще нравится зоопарк – большой, хороший, красивый. Была его реконструкция, и, наверное, если там появляются маленькие львята, зверята разные, значит, там условия хорошие.



О клиентах

Когда я начинал работать торговым представителем, мне заложили фундамент под названием «клиент всегда прав».

Люди на первый взгляд здесь твердые, жесткие, суровые, но у них уже давным-давно отношения в торговых точках.

И, выезжая с ними в поля, я заметил, что торговый там совсем другой.

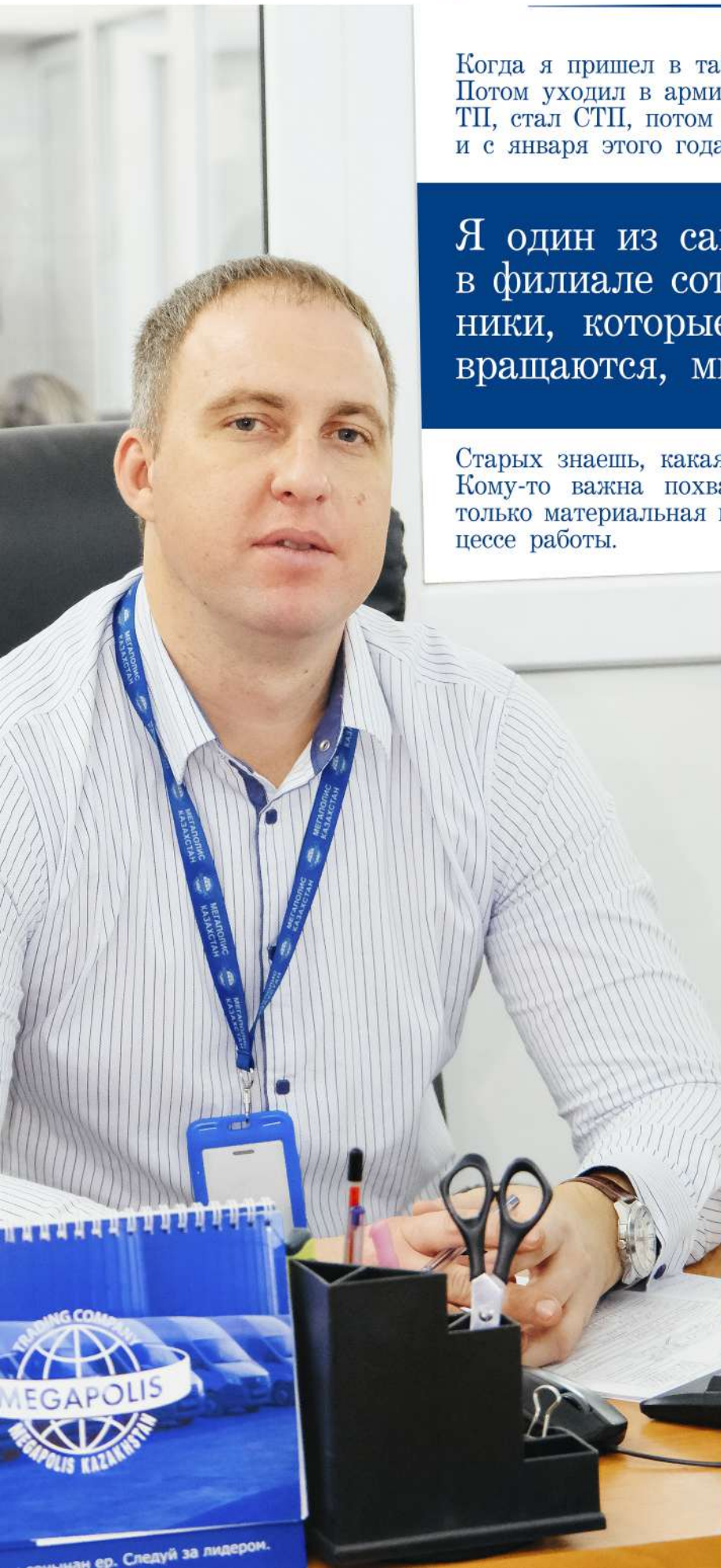
Он намного коммуникабельнее, мягче, можно даже услышать какие-то комплименты.

Там, в полях, они совсем другие – дружелюбные.



Максим Щепкин, ноп

Я один из самых долго работающих в филиале сотрудников



Когда я пришел в табачную компанию, мне было 20 лет. Потом уходил в армию, вернулся, отработал около 10 лет ТП, стал СТП, потом СВ по DSD. Потом СВ по ключевым, и с января этого года ИО НОП, а с июня - НОП.

Я один из самых долго работающих в филиале сотрудников. Есть сотрудники, которые уходили, сейчас возвращаются, много знакомых.

Старых знаешь, какая мотивация им подходит, например. Кому-то важна похвала на общем собрании, у кого-то только материальная выгода в голове. Новых узнаю в процессе работы.

Наша основная задача - увеличение объема продаж. Где-то у нас хорошие результаты, где-то надо проанализировать - чуть-чуть не дотягиваем. Мы подтянули КРП, выполнение планов по процентажу, если в целом посмотреть. По Red Bull рост у нас идет. Есть проблемы с Heets - они сейчас падают из-за контрабанды. Успехи, если не брать продажи, - кадры. У нас сейчас стабильная ситуация, более-менее, нет большой текучести. Она остается в разумных пределах, потому что филиал большой. Обстоятельства при этом разные - кто-то переезжает, уезжает, пошел на карьерный рост. С текучкой ситуация улучшилась, атмосфера на работе стала позитивной. Конечно же, заработная плата сейчас на уровне, люди держатся за работу, стабильность.

Самое главное все-таки - атмосфера в коллективе,

потому что, чтобы ни делала компания, какие бы «плюшки» она ни давала, если ты приходишь с утра, и сразу у тебя негатив, люди не будут в такой обстановке работать.

Максим Щепкин,

Начальник отдела продаж

О рабочих качествах

Супервайзер в первую очередь должен быть коммуникабельным, потому что он работает с торговой командой. Должен уметь правильно распределять нагрузку, ставить задачи, контролировать. Знать, как обучать сотрудников, чему обучать, и, опять же, находить ключ к сотруднику для мотивации. Если, например, он будет говорить сотруднику: «Будешь хорошо работать - будет карьерный рост», а сотрудник ничего не делает, ему это неинтересно, значит, неправильно мотивирует. У НОПа примерно те же самые качества.

Нужно уметь принимать правильные решения, потому что бывают внештатные ситуации.

Например, как с «Каспием» было - ничего не работает, никто не знает, что делать, еще Тимур (прим. ред. ТМ филиала) в отпуске был, и нет четкого распоряжения: останавливаем, не останавливаем, и никто не говорит. Надо принять глобальное решение. Мы приняли верное решение - остановили отгрузки, понимая, что все там не работает, потом мы собирали все эти деньги. В общем, все решилось положительно, без всяких больших проблем.

Мы регулярно проводим собрания, я регулярно говорю, как идет наш филиал, именно филиал, потому что у торгового кругозор может быть не расширен, он склонен смотреть в пределах своих обязанностей. Я всегда раз в неделю говорю, как мы идем по каким задачам, какой процент, и где мы находимся: ниже среднего или же мы молодцы. Вот тут мы ниже, вот тут нам надо подтянуться - я все до них доношу.

Командная работа

В целом сейчас команда у нас эффективная, и это не только слова - цифры тому подтверждение, но, всегда есть над чем работать, потому что какая бы эффективная команда ни была, нельзя никогда стоять на месте.

Я, наверное, сейчас как старик скажу: раньше, лет 10 назад люди были работящие. Сейчас новые сотрудники часто болеют и менее работящие. Но есть и плюсы - они более мобильные, легче принимают изменения, лучше их понимают, более современные, что ли. Они индивидуалисты, и, чтобы они работали в команде, их надо сплавлять.

Максим Щепкин



Торговая команда



Максим Щепкин,

Начальник отдела продаж

О любимом городе

Караганда - большой город, на четвертом месте по населению в Казахстане, и многие, кто приезжает из Алматы, говорят, что просторный, свободный. И я думаю, что это за счет того, что у нас «разрывы» между районами. Караганду отличают вот эти просторы.

Ветра у нас сильные, вы, наверное, заметили - это у нас стабильно (на момент командировки в филиал занятия в школах были отменены из-за сильного ветра).



Караганда - промышленный город, предприятий у нас много, помимо шахт: металлургические, поролоновые и т. д. Сейчас город активно строится, пустыри, о которых говорил, активно застраиваются.

На природу выезжаем в сторону Баянаула, Каркаралинска. Это примерно 200 км от города. К сожалению, гор и моря в Караганде нет.

Любимый местный праздник - День шахтера, потому что в Караганде в каждой семье есть либо бывший, либо действующий шахтер, или кто-то, кто связан с этой профессией. У меня бабушка работала на шахте, как раз на той, где недавно случилась трагедия. Для каждой семьи - это особый день, ну а в городе это обязательно гуляния, концерт.

О местной кухне



Особое карагандинское блюдо - у нас есть шахтерский салат, местное блюдо. Там мясо отварное, соленые огурцы и еще что-то. Он такой калорийный, потому что шахтеры физически работают.

Рецепт салата «Шахтерский»
Говядина отварная - 300 г
Лук репчатый - 150 г
Соленые огурцы - 200 г
Растительное масло - 100 мл
Чеснок - 2 зубчика
Лавровый лист
Перец черный
Кориандр - по желанию

Александр Гордиенко, супервайзер

Пытался применять знания, но все больше становился «торгашом»

Я парень простой, деревенский, приехал, учиться в КарГУ им. Букетова. Закончил университет и после так и остался здесь. Немножко работал по специальности, а потом ушел в торговлю. Заканчивал я факультет философии-психологии.

Поначалу я может быть осознанно пытался полученные знания применять, а потом все же больше становился «торгашом».

Мы все люди и у нас работа в первую очередь связана с людьми, с контактом. Естественно, та профессия, которую я получал где-то пересекается.

Каждый человек отличается - нет двух одинаковых людей. Даже если, с одной стороны, кажется, что у людей одинаковые запросы, но если капнуть глубже, то выйдут еще другие мотивации у человека и т.д. Также и в магазинах, там за прилавком тоже разные люди и кто-то будет думать об имидже, а кому-то на имидж все равно, кто-то будет думать о выгоде, а кто-то просто отстаивать смену, также и у нас.

Александр Гордиенко, супервайзер



Большинством точек движет желание заработать деньги, материальная составляющая - это одна из основных. Второй момент - это общение с ТП. ТП может представлять какую-нибудь хорошую компанию, но, если он как человек не нравится представителям торговой точки, по каким-либо причинам, они могут с этой компанией не работать, хотя им вроде бы, казалось бы, выгодно. То есть, то насколько ТП выстроит контакт с торговой точкой - важно очень.

Для правильного выстраивания контактов с торговой точкой у нас есть очень хороший инструмент - это наш стандарт работы. Здесь много чего зашито: и знакомства, и работа с заказом. Если работать именно по стандартам, как обучают, а не нахрапом просто идти, то установление контакта, это и есть клиентоориентированность. Где-то может чуть-чуть неформального общения, но это тоже помогает в нашей работе. Если неформального общения становится больше, это уже опасная грань. Здесь можно уйти в другую сторону, что может быть не профессионально.

Можно проявить свою заботу о точке, показать, как ты относишься, что ты не просто пришел лишь бы «спихнуть» товар. Если придерживаться именно стандартов, это дает результат. И если поехать с нашими торговыми в точки, то практически всех, 99% знают по именам и к ним хорошее отношение.

На сегодня, в моей команде 7 человек. У меня сейчас, самая лучшая команда, как по моему мнению, так и по показателям.

16 Сергей Ковалев, супервайзер

Я в принципе для этого сюда и пришел - развиваться!

В один знойный день, когда я работал в компании «Яшкино» и ехал далеко, мой маршрут составлял около 240 км в одну сторону, ехал в дороге и думал, что пора-это прекращать, эти поездки, что нужно развиваться, расти - время идет. Да и самому это было интересно. И случайно, через знакомых наткнулся на вакансию. Знал, что попасть в компанию тоже не так просто, но я понял, что нужно попробовать.

Устроился в «Мегаполис» и сразу же поставил себе первую цель - достичь хотя бы «супервайзерства» и буквально, спустя пять месяцев получилось.

Для себя решил, что это начало и значит будем стартовать дальше.

Быть супервайзером - это большая ответственность. Помимо того, что у тебя есть своя работа - у тебя есть ребята, за которыми ты не просто там смотришь и распределяешь планы. Где-то помогаешь, где-то подсказываешь. Я как бы пока осваиваюсь, дается тяжело, но очень интересно. Самое главное, что интересно, нравится.

Команда Сергея Ковалева



Коллеги мне очень помогали, можно сказать ежеминутно по любым вопросам. Ребята бывает откладывают свои дела, подсказывают. Также и ТМ, и Начальник отдела продаж - они всегда рядом. На любой вопрос у меня есть ответы, на любую просьбу обучить или показать - это все делается сразу. Это очень круто, когда ребята в коллективе поддерживают тебя, помогают.

Раньше я работал в компаниях и ездил вот по «дальнякам» один. Потому что там, нет коллектива и вот дальний регион - ты всегда один, один. Когда попал сюда в коллектив, я увидел сколько здесь ребят, как они все дружат, еще ни разу я не слышал отказа в помощи. Тем, кто только стал супервайзером я бы посоветовал идти к своей цели, главное верить в себя. Оно все по-любому получится - все придет.

Сергей Ковалев, супервайзер



Оралбек Зейнуллин,

Старший торговый представитель

Работал вахтовым методом, но со временем понял, что это тяжело для семьи. Решил уйти и пришел в «Мегаполис». Многие выбирают эту компанию за стабильность - здесь официальная, прозрачная зарплата, выплаты всегда вовремя, предусмотрены и аванс, и основная часть. Мотивационная система продумана: премии, грейдинг, возможности для карьерного роста - всё это делает работу здесь перспективной и надежной.

Сам я шесть лет назад переехал в Караганду с Акмолинской области, переехал потому, что родственники здесь. Во время вахтовой работы я тоже трудился в Карагандинской области - мы строили фабрику, а я занимался обеспечением безопасности труда в качестве инженера по охране труда. Двадцать дней на вахте, десять дней дома. Дома не бываешь двадцать дней - это тяжело, скучаешь по семье и из-за этого уволился. Здесь как отработал район, закончил, становишься свободным и с шести вечера уже дома. Пятидневка у меня, нравится график. У меня есть супруга и сын. Жену зовут Аида, а сыну 11 лет и зовут его Амир.



О мерседесах

Мне нравятся машины, в свободное время занимаюсь ремонтом. У меня у самого мерседес 211-й, это почти народная машина в Караганде. Почему? Немецкий автопром - знак качества. Хорошая машина - мерседес, да и после мерседеса на другую машину уже неохота пересаживаться. Я еще слышал, что раньше таксопарки завезли много 124-х мерседесов. Они зарекомендовали себя в такси, в работе. У моего у отца тоже мерседес. Среди друзей, конечно, есть и мерседесы, и тойоты, и «хюндайки».

В принципе, любая машина требует хорошего ухода и тогда она будет долго служить. Но почему Мерседес? В нем есть какая-то душа. Вот в новых, китайцах там души как будто нет, а в «мерсах» есть душа. Будешь за ним ухаживать, и он будет удовольствие тебе приносить. Хотя китайцы может быть еще покажут себя, они пока не проверены временем, как мерседесы.



Александр Лебединский, тпф

Никто в стороне не остался - все помогли

Что бы я сказал тем, кто пришел недавно? Один из моих коллег в первые дни, когда я пришел, дал мне совет: «Потерпи, может быть, месяц-два. Поначалу может быть тяжело. Ты сгоряча не уходи, не бросай все. Потерпи - и все будет хорошо». Не в моих правилах ломаться перед трудностями, но хорошо, что я не заострял внимание на этих сложностях. Да, я приходил домой уставший, выжатый как лимон, садился в ступоре. Супруга звала: «Пойдем кушать», а я ей отвечал: «Подожди, я сейчас не могу, я не хочу, мне нужно много прийти в себя после работы». Самое главное - это терпение.

Не нужно бросать все при первых же сложностях. Трудности делают мужчин сильнее. Нужно относиться к ним как к чему-то естественному. Если в жизни не будет трудностей, то и сама жизнь не будет интересной.

За два месяца испытательного срока мне, несомненно, оказывали большую поддержку. На первоначальном этапе главные сложности были связаны с ассортиментом товара. С сигаретами мы все сталкивались, но как? Кто-то курит определенную марку - он ее знает, может быть, даже несколько марок, ну, максимум пятнадцать. А здесь ассортимент огромный, и поначалу я путался. На старте, когда возникали сложности с ассортиментом, человек, который меня стажировал, всегда был рядом. Работая с КПК (карманный персональный компьютер), он показывал мне, где и какая позиция. Сейчас я уже знаю весь ассортимент, знаю, где какая марка сигарет лежит, и не ишу их, как это было сначала.



Александр Лебединский,
Торговый представитель
(с функцией водителя)

Коллектив здесь в основном мужской, поэтому проблем с вливанием не возникло. Парни все нормальные, общительные, всегда подсказывают. Никто не остался в стороне - все помогли.

В принципе, я много лет работал с людьми. Долгое время был барменом, а это постоянный контакт с клиентами. Но когда я пришел на эту работу, именно здесь неожиданно возникли сложности во взаимодействии с владельцами магазинов и продавцами. Не знаю почему, но они казались очень сложными. Может, дело в районе - раньше я работал в местах, где люди попроще. В городе люди сложнее, именно в городе.

Я обучаюсь даже в нерабочее время. Когда пришел в эту фирму, узнал, что здесь проводят тренинги. Я посетил несколько из них, и именно после одного из них заказал книгу «Самый лучший продавец» (Ог Мандино - «Самый великий торговец в мире»). Эта работа сама по себе побуждает к саморазвитию. Даже мужской коллектив здесь создает определенный дух соперничества. Может, ты не стремишься стать лучшим, но стараешься быть хотя бы одним из лучших.

Сагындык Нурмагамбетов,

Начальник гаража

Я работаю в компании с 2018 года. Начинал заведующим складом и проработал на этой должности четыре года, затем меня перевели на должность начальника гаража.

Все произошло неожиданно – уволили механиков и начальника гаража, и тогда Валентина Владимировна Пекур предложила мне эту должность. Я сразу сказал, что не имею опыта в этой сфере, так как всегда работал на складе, но она поверила в меня и дала шанс. Я ухватился за эту возможность, и вот уже два с половиной года работаю здесь.

Поначалу было сложно перейти на другую должность. Первые три месяца мы с Татьяной, диспетчером, приходили в семь утра и уходили в девять вечера, одними из первых приходили и одними из последних уходили. Сейчас все кажется более легким и спокойным, но поначалу было сложно.

Мне повезло с коллегами – все начальники гаражей открытые и всегда готовы помочь. Я звонил им, спрашивал советы, и они всегда подсказывали, что и как делать. Команда тоже поддержала меня на месте.

Теперь у меня есть две профессии, и в каждой из них есть знания.

До «Мегаполиса» я работал в производстве и крупных магазинах, везде – заведующим складом. Из-за заикания после учебы меня не брали на работу по специальности, говорили, что не смогу донести информацию до собеседника. Поэтому я пошел работать на склад, начинал сборщиком и постепенно стал заведующим складом. Начинал с маленьких складов, а самый большой был 3,5 тыс. квадратных метров, с 40 сотрудниками.

Со временем я понял, что с возрастом в этой сфере мне будет трудно найти работу, и решил сменить профессию. Полгода был без работы, искал что-то новое, даже соглашался на понижение зарплаты, главное было что-то изменить. Но меня не брали.

Вернувшись к складам, я искал место, где будет теплый склад с минимальным количеством товара, в большой компании, с официальными документами. После некоторых поисков меня пригласили в «Мегаполис». Я увидел, что склад подходит под категорию В+, хотя штат был меньше, и товарных наименований значительно меньше – всего 127 вместо 12 тысяч, как на предыдущем месте работы.

Первый год прошел без замечаний, на второй год я получил награду. Потом меня пригласили сюда, и я понял, что это был именно тот момент для изменений в моей жизни.



Сагындык Нурмагамбетов,

Было сложно перейти на другую должность, но в меня верили и поддерживали



О работе

В нашем SAP не так много транзакций, с которыми мы работаем – максимум 15. Программа SAP – это как сотовый телефон, ничего сложного. Главное – делать все правильно. Если возникают вопросы, мы всегда можем позвонить в ГО, и нам своевременно подскажут и объяснят. Проблем с SAP у меня не было.

Мы начинаем готовить автомобили к зиме с сентября, но иногда могут возникнуть форс-мажоры из-за погодных условий. В таких случаях у нас всегда есть подменные машины.

Бывает, что механики выезжают на маршрут для устранения поломок, но мы всегда стараемся решать все проблемы заранее, чтобы избежать таких ситуаций. Не было случая, чтобы машина стояла днями или неделями.

Внизу у нас есть стеллаж для автошин, чтобы они хранились правильно, ведь при неправильном хранении покрышки могут деформироваться, что приведет к их быстрому износу.

Когда я пришел сюда заведующим складом, это было первое, что я сделал – написал служебную записку, и ее согласовали без проблем.

Мирон Ли, механик

Я поменял сферу деятельности

Пришел я 1,5 года назад, решил поменять сферу деятельности на механика. Но сначала прошел собеседование на вакансию подменного водителя. Провели собеседование Тимур (прим. Ред ТМ) и Сагындык (прим ред. нач. гаража). Я отработал 3 месяца, а потом была ротация, я был так счастлив, как раз на мой день рождения, 4 августа меня перевели. Работа мне нравится, она мне по душе, то, что я хотел, я поменял род деятельности. В продажах я был лет пятнадцать-двадцать, был супервайзером, потом перегорел, подумал, надо что-то поменять в жизни. И у меня есть техническое образование, политехнический университет «автомобили и транспорт», которое пригодились. И я здесь себя нашел, тут стабильность и коллектив дружный, взаимопомощь.



Мирон Ли,

Механик

Рабочие будни

Я думал, что здесь большая часть работы связана с обслуживанием автомобилей, но офисная часть тоже очень важна. Может, даже больше, потому что надо быть внимательным. Меня программе обучали, я помню, как сейчас, как меня Татьяна (диспетчер) и Сагындык обучали. Вначале прямо голова кипела, я все подписывал, выделял маркерами, у меня до сих пор этот ежедневник. А сейчас, когда уже научился, думаю: «Как легко!» Я думал, что с офисной частью будет попроще, потому что раньше я всегда работал с 1С, Excel, я знаком с этим, но тут программа SAP. Она немножко другая, но по истечении года уже полегче. Я уже без подсказки делаю все, но если есть затруднения, мне всегда говорят: обращайся, звони. Например, Татьяна сейчас ушла домой, говорит: если что-то не будет получаться - пиши.

Работа за компьютером и руками - это единая работа. Бывает, что день идет размеренно, а бывает, что на разрыв. Бывают такие дни, когда две-три машины не заводятся, двигатель троит, здесь ребятам надо документы отдавать. С утра все надо делать быстро-быстро. Выручаем друг друга. Если утром такая ситуация, обычно кто-нибудь уже здесь - либо Татьяна, либо Сагындык. Они сидят здесь, я беру ключи и быстро-быстро загоняю машину в гараж, решаем проблемы. Если что-то сложное и сразу не получилось, даем резервный автомобиль - выезжают.

В нашем парке больше половины - это новые NEXT. Автопарк в хорошем состоянии. Я раньше наблюдал со стороны, работал на этой же базе, здесь много офисов. И когда мы проходили мимо, я всегда думал: «Ничего себе у них автомобили! Вот это автопарк!» На базе дистрибьютора Газели, которые наемные - они разношерстные, а тут порядок. Я хотел устроиться в эту компанию, я наблюдал. Когда решил поменять вид деятельности, я периодически смотрел вакансии в Мегаполисе, кого ждут.

Я - карагандинец

Я здесь родился и живу. Здесь - центральный Казахстан, и очень много смешанных культур, много интересного происходит. Я всегда думал, что в больших городах легче работу найти. Хорошо, что я живу в Караганде, а не на периферии, потому что ребята из спутниковых городов ездят сюда на работу. Например, есть парень, который живет в Шахтинске, а это 40 км. Он приезжает на работу сюда, здесь садится, едет в Шахтинск, там работает, потом возвращается и обратно

едет в Шахтинск домой. Желание работать в этой компании у людей велико. Из Темиртау приезжают - это 30 км. А я на Юго-Востоке (мкр. в городе) сел на машину - 5 минут и на работе.

Если бы у механика не было обязательного условия - наличие автотранспорта, может быть, я бы на велосипеде приезжал.



Торговая команда

23 Екатерина Елемесова,

Региональный менеджер по поддержке продаж

Я пришла сюда пять лет назад, когда Red Bull только начал сотрудничество с «Мегаполисом». Сначала я работала мерчандайзером – переписывали холодильное оборудование Red Bull, ставили его на баланс. Эта работа мне нравилась, так как я уже имела опыт в этой сфере, а баночки Red Bull действительно красивы и приятны на ощупь.

Позже появилась возможность развивать дистрибьюцию не только в супермаркетах, но и в небольших магазинах. Тогда я перешла на должность специалиста по поддержке продаж, поскольку уже был опыт работы с оборудованием. В отличие от мерчандайзера, который просто выставляет товар, специалист по поддержке продаж занимается переговорами с точками, устанавливает оборудование и подключает их к бонусным программам.

Сейчас в моей команде четыре специалиста по поддержке продаж и четыре мерчандайзера – три работают в супермаркетах, один на заправках, а с мая этого года добавилась новая должность – специалист по поддержке продаж в Жезказгане.

Наша задача – заинтересовать торговую точку в продаже, предложив ей дополнительный бонус. Как говорится в нашем лозунге: «Установи холодильник – получи дополнительную прибыль!» То есть, помимо наценки на продукт, торговая точка зарабатывает бонус, что делает сотрудничество с нами выгодным.

Торговые точки, понимающие, что Red Bull – это премиальный продукт, готовы работать с нами, поскольку люди, знакомые с качеством, покупают его, несмотря на цену. Однако на рынке энергетиков конкуренция растет, и не все точки мы смогли привлечь.

Но в целом, благодаря качеству и узнаваемости бренда, многие точки сами выходят на нас, прося установить наш холодильник. Оборудование у нас яркое, привлекательное, с подсветкой, что помогает привлекать внимание.

В 2020 году, когда вышел кокосовый вкус, мы с командой в супермаркете «NormaN» построили огромную башню, за что заняли первое место и получили бейсболки и кофты. Такие призы не даются просто так – нужно показывать хорошие результаты.

Команда по поддержке продаж г.Караганда



Екатерина Елемесова,

Мерчандайзер должен быть ответственным, творческим и любить свою работу

Если ты просто выполняешь задания, чтобы отработать - это не приведет к успеху.



Кроме того, важна целеустремленность, ведь наша зарплата зависит от выполнения планов, например, по установке холодильников и подключению точек к VIP-кам или страйк-полкам.

Моя команда целеустремленная, но бывают моменты, когда кто-то сомневается в своих силах. Я всегда поддерживаю таких ребят, мотивируя их: «Ты справишься, если нужно – помогу!» В нашей команде все друг другу помогают и поддерживают, мы работаем как единое целое.

Тем не менее, Red Bull – это сложный продукт. В некоторых точках, например, в Майкудуке, продажи идут слабо, возможно, из-за особенностей местной аудитории.

В Городе ситуация совсем другая, особенно рядом с парками и учебными заведениями – там Red Bull расходуется отлично.

Это продукт, ориентированный на свою аудиторию, и, хотя мы стараемся развивать дистрибуцию по всему городу, в некоторых районах, к сожалению, сложно добиться хороших продаж.



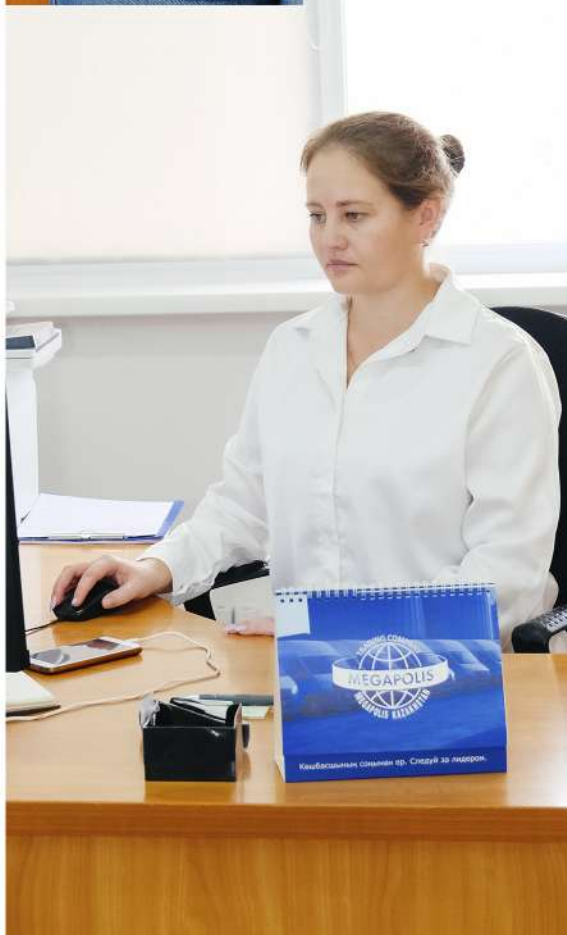
25

Татьяна Лингерт,

ИТ-специалист дивизиона

Я отвечаю за шесть городов и базируюсь в Караганде. В моем подчинении – Караганда, Балхаш, Семей, Усть-Каменогорск, Павлодар и Экибастуз. Моя работа заключается в ИТ-поддержке пользователей, включая сотрудников филиалов, торговых представителей и мобильных продавцов. Основная поддержка осуществляется удаленно, а мои правые руки – это ключевые пользователи, которые есть в каждом филиале. Если кто-то из сотрудников хочет стать ключевым пользователем, мы обучаем и обеспечиваем дополнительную оплату за эту роль. Ключевые пользователи, как правило, – это супервайзеры, обычно мужчины, но есть и девушки, которые проявляют большую инициативу, задают вопросы и не боятся признаться в незнании.

Я работаю в «Мегаполисе» с 2013 года и недавно отметила 11 лет в компании. Я окончила университет по специальности «Информационные технологии», но было сложно найти работу по специальности из-за отсутствия опыта. Я устроилась диспетчером в «Мегаполис», а затем, благодаря своему образованию, меня пригласили работать оператором в проект «Бета». Позже я стала старшим оператором и начала учиться у ИТ-специалиста. Когда он ушел, он порекомендовал меня на его место, и я прошла собеседование. С тех пор работаю в ИТ уже около пяти лет.



Мне очень нравится эта работа, потому что каждый день я сталкиваюсь с новыми задачами, которые заставляют думать и развиваться. Я люблю свою работу и «Мегаполис» и не очень понимаю людей, которые говорят: «Ой, я не хочу идти на работу». Я не понимаю, как можно прожить свою жизнь, не любя работу. Ну как – ходить на работу, получать деньги и не получать от этого удовольствия? Когда большую часть жизни проводишь на работе, она должна тебе нравиться. Ты должен получать удовольствие от того, что делаешь, а не просто сидеть и делать «по инерции».

Представьте, что половину жизни проводите на работе, но ничего не радует, не устраивает, и нет эмоций. Особенно если у тебя нет увлечений, и ты просто приходишь, работаешь и уходишь. Если такие чувства появляются, значит, что-то нужно менять. Может, стоит по-другому взглянуть на работу, что-то изменить или почитать. Ведь плохо, когда приходишь на работу с кислым лицом и уходишь таким же.

Татьяна Лингерт,

Я не понимаю, как можно прожить свою жизнь не любя работу

«Мегаполис» для меня - это большая семья

Особенно потому, что это мой первый опыт работы. Я закончила университет и сразу пришла сюда, так что у меня нет другого сравнения. Коллеги здесь - не просто коллеги, а настоящие друзья.

Семья для меня - это поддержка и взаимопомощь. Я уверена, что всегда могу рассчитывать на помощь коллег, и это очень важно. В нашей семье восемь детей, и я уверена, что, как бы ни было трудно, родные всегда будут рядом и поддержат меня. Друзья, а особенно братья, всегда рядом.

В «Мегаполисе» я чувствую то же самое: здесь каждый готов помочь - и не только по работе, но и в личных вопросах. Мне легко работать с мужчинами, особенно с торговыми представителями и супервайзерами. Мы можем обсудить любые темы, как с настоящими братьями.

На фото слева - Татьяна Лингерт, справа - Галина Худокурова (Кассир)

Про перемены

За столько лет, конечно, бывало тяжело. Любой человек тяжело воспринимает изменения, иногда даже категорически отрицательно. Когда приходит новый человек, всегда возникает тревога - все будет по-другому, может, даже хуже.

Привыкаешь работать с одним человеком, знаешь, как к нему подойти, а тут появляется кто-то новый, и начинаются сомнения. Иногда кажется, что он может начать резко менять что-то и даже уволить кого-то.

Но со временем понимаешь, что новый человек пришел не для того, чтобы ухудшить ситуацию, а наоборот - чтобы улучшить. В нашем филиале в Караганде я вижу очень положительные изменения. Мы растем, становимся сплоченнее, развиваемся, и это замечательно. Молодые руководители очень хорошо воспринимают изменения, они настроены на результат и с оптимизмом подходят к новому.



Татьяна Лингерт,

ИТ-специалист дивизиона

О городах

Когда я начала ездить по командировкам, я заметила разницу между городами. Например, в Павлодаре чувствуется, как будто ты приехал к бабушке с дедушкой, а Караганда - это как тетя с дядей, которые держат тебя в кулаке, могут поругать, но и приласкать.

Я сама родом из Караганды, и когда долго отсутствую, начинаю сильно скучать. Недавно, побывав в Европе, я поняла, как сильно люблю свой город. Пусть он не такой яркий, но это мое родное место. Когда возвращаешься сюда, становится тепло и спокойно.

Караганда активно развивается. В городе строятся современные высотки, а пустыри между районами постепенно застраиваются. Это объединяет города, и Караганда становится более современной.

Возможно, в будущем наш аэропорт станет международным хабом, а город - транзитной зоной, ведь сейчас строят много складов.



Стела Независимости



Мечеть имени Анет баба



Собор Пресвятой Девы Марии Фатимской



Памятник «Покорителям космоса»



Памятник «Где-где? - в Караганде!»



Архитектура Караганды

В Караганде еду с собой называют «тормозок»

Я всегда думала, что это повсеместно, пока не приехала в Алматы. Там, когда я сказала, что беру с собой «тормозки», люди удивленно спросили, что это. Я объяснила, что это еда, которую берут на работу, а они мне ответили, что у них это просто «обед».

Оказалось, что в других местах используют совсем другие слова для того, что в Караганде называется «тормозок»:

В Беларуси – «ссобойка»

В США – «ланч в коричневом пакете» (brown bag lunch)

В Италии – «ланч в мешке» (pranzo al sacco)

В Германии – «время бутербродов» (brotzeit)

В Корее – «обед в коробке» (dosirak).

