

МЕГАИТГИ



ВЫПУСК 13 (2025)

Страница 2

Итоги MEGA CUP 2025
за 1 квартал

Страница 26

Точка, магазин, клиент
У каждого свой подход

Страница 31

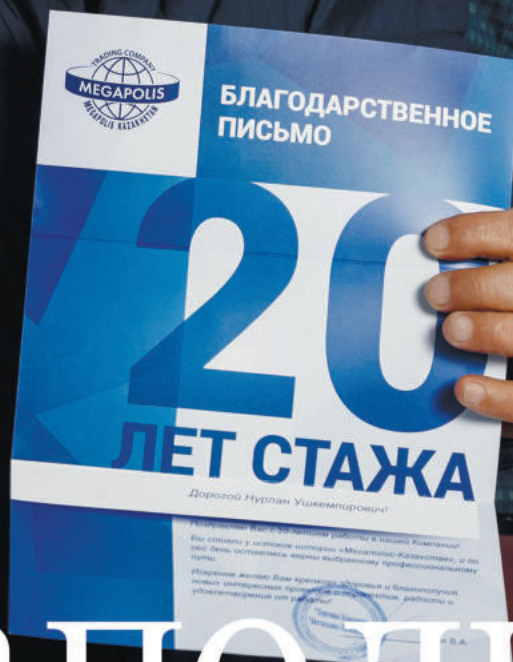
Маршруты
будущего

Страница 32

Сквозь время
и тишину

Страница 2

Спорт
без границ



Мегаполис в ритме Алматы

На фото Нурлан Ушкempiрович, супервайзер г.Алматы

#megapoliskz

КОМПАНИЯНЫҢ ҚҰНДЫЛЫҚТАРЫ

Адамдар

·Жұмыстан ләззат алу

·Команда ішінде бір-бірін қолдау және шабыттандыру

Біздің командадағы әр адам біз үшін маңызды. Біз өзара әрекеттестікті, құрметті қарым-қатынасты жоғары бағалаймыз, Компания мақсаттарына жету жолында қолдауды және ұжымның бірлігін құптаймыз.

Бұл құндылық қазақстандық суретші Абай Гильмановтың «Наурыз» атты картинасында бейнеленген.



Ценность отображена на основе картины «Наурыз» казахстанского художника Абая Гильманова.

ЦЕННОСТИ КОМПАНИИ

Люди

·Удовольствие от работы

·Мотивация и поддержка друг друга в команде

Для нас важен каждый человек в команде. Мы ценим взаимодействие, взаимоуважение, приветствуем поддержку и сплоченность в коллективе для достижения целей Компании.

Обращение редактора



С уважением, Зауре Исаева,

начальник отдела коммуникаций и развития корпоративного бренда

слева направо команда филиала
Константин Трифионов
Идрис Мамедов
Берик Чанчаров



Дорогие коллеги!

С радостью представляем вам обновленный формат нашего корпоративного дайджеста «МегаИтоги». Мы постарались сделать его ещё более живым, содержательным и близким каждому из вас. В центре этого выпуска - материал о филиале в Алматы, самом большом и самом динамичном в «Мегаполисе».

Алматинский филиал — это не просто масштаб. Это по-настоящему бешеный ритм, в котором утро начинается на скорости, ведь у торговых каждая минута на счету. Вовремя не выехал - попал в знаменитую алматинскую пробку. В филиале высокая нацеленность на результат, потому что здесь как нигде особенно высокая активность у конкурентов. В городе огромный рынок труда, и возможно поэтому именно здесь новички растут в профессионалов невероятно быстро, а те, кто работает давно, по праву пользуются уважением и признанием.

Можно смело сказать: сегодня филиал в Алматы — это настоящая кузница кадров, которая формирует будущих лидеров «Мегаполиса» по всей стране. Это место, где закаляется характер, нарабатывается опыт и рождаются яркие истории успеха.

В этом номере вы также найдёте новые рубрики, свежие идеи и знакомые лица в новых ролях. Надеемся, вы прочтёте этот выпуск с интересом и не раз улыбнётесь, узнав в историях себя, своих коллег и свою команду.

Приятного чтения!

Итоги 1 квартала

MEGA CUP 2025

Департамент продаж

Доля рынка ТКМК по сигаретам

80,7%

БиОТ и ПБ

Проведено обучение 44-м работникам ТК МК по охране труда, пожарной безопасности и обучение водителей погрузчиков.

Отдел обучения

- Создан и запущен в пользование навигационный инструмент по СДО;
- Открыта специальная учебная учётная запись для подключения к персональным компьютерам в филиалах с целью организации онлайн-обучения;
- Внесена корректировка в электронную форму для проведения аудита в отделе КК;
- Пересмотрена адаптационная программа для ТМ;
- Проведена ежегодная деловая оценка в апреле.

Отдел страхования

Количество ДТП по вине работников компании за 1 квартал 2025 года **увеличилось на 45% (9 ДТП)** по сравнению с 1 кварталом 2024 года (5 ДТП).



Департамент ИТ

Поддержка мобильных продаж:

- Успешный пилот бесшовной интеграции Оптимум-САП на всех западных филиалах ТКМК;
- Замена парка мобильных принтеров в филиалах г.Шымкент и г.Жаркент;
- Доработка Оптимум: отправка электронного чека клиенту без уведомления на экране ТСД;
- Доработка Оптимум: уведомление на экране ТСД в случае превышении заказа.

Разработка и внедрение:

- Функционал "Шаблон типовой операции" для документа "Операция" в конфигурации 1С: Бухгалтерия для Казахстана;
- Функционал «Шаблоны печатных форм» в конфигурации 1С: Бухгалтерия для Казахстана;
- В работе отдела начали применять КАНБАН метод.

Техническая поддержка:

- Разграничение прав пользователей в сетевой папке Common на уровне групп безопасности (SG);
- Подготовка и отправка серверов в филиалы для обеспечения отказоустойчивости базы данных мобильной торговли;
- Реализация устаревшей компьютерной техники в филиалах.



Ерик Керимов

Территориальный менеджер

Начало карьеры в торговле: 2007-2008 гг.

2013 год
Супервайзер

2015 год
Супервайзер КАМ

2018 год
Ст. супервайзер

2020 год
Территориальный менеджер

«„Мегаполис“ для меня стал новым вызовом»

Ерик Керимов

От вызова - к вершине

Как вы пришли в «Мегаполис»?

Я люблю вызовы. Когда всё идёт по течению, становится неинтересно. На тот момент «Мегаполис» только выходил на рынок, взял большой портфель - JTI и Philip Morris, а это 80% всех табачных продаж. Мне было интересно работать с таким масштабом и добиваться результатов.

“ «Мегаполис» для меня был не просто чем-то новым — это был настоящий вызов.

”



Когда вам сделали предложение ТМ, вы были готовы уже к этому?

Да, я уже был готов. Думаю, даже раньше был готов, но не прошёл собеседование - сказали, что пока рано. Тогда выбрали кандидата «со стороны» - Алексея Дементьева. Мне дали обратную связь: нужно ещё поработать над собой, подтянуть управленческие навыки. В 2020 году, когда Дементьев перешёл на должность дивизионального директора,

я понял — это может быть мой последний шанс.

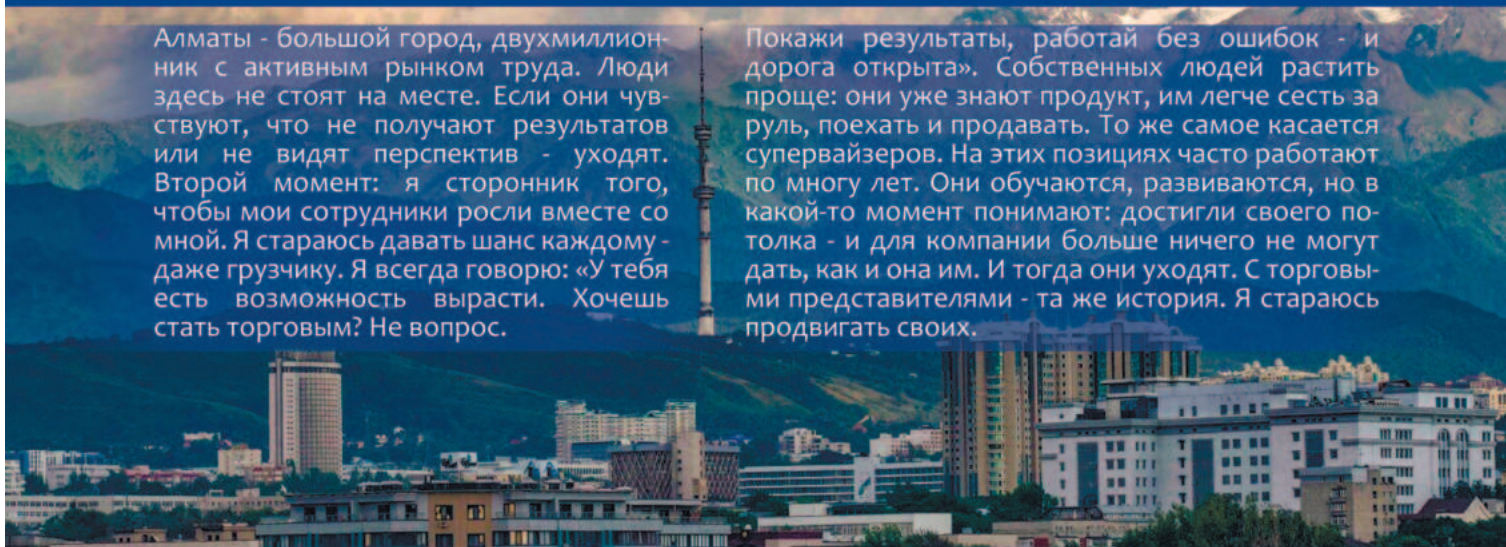
Такие вакансии, как территориальный менеджер в Алматы, открываются не каждый день. Я знал, что должен выложиться на максимум, показать все свои усилия, профессиональные и управленческие навыки, доказать, что я лучший.

И у меня получилось!

Ваш филиал славен тем, что Вы даете своим сотрудникам, **расти по карьерной лестнице.**

Алматы - большой город, двухмиллионник с активным рынком труда. Люди здесь не стоят на месте. Если они чувствуют, что не получают результатов или не видят перспектив - уходят. Второй момент: я сторонник того, чтобы мои сотрудники росли вместе со мной. Я стараюсь давать шанс каждому - даже грузчику. Я всегда говорю: «У тебя есть возможность вырасти. Хочешь стать торговым? Не вопрос.

Покажи результаты, работай без ошибок - и дорога открыта». Собственных людей растить проще: они уже знают продукт, им легче сесть за руль, поехать и продавать. То же самое касается супервайзеров. На этих позициях часто работают по многу лет. Они обучаются, развиваются, но в какой-то момент понимают: достигли своего потолка - и для компании больше ничего не могут дать, как и она им. И тогда они уходят. С торговыми представителями - та же история. Я стараюсь продвигать своих.



Ерик Керимов

Сильнее, чем обстоятельства

Какое решение было самым смелым?

Самым смелым решением для меня стало то, что я остался в компании в 2020 году, уже будучи территориальным менеджером. Через три месяца после назначения у меня всерьёз возникла мысль - просто уйти. Был тяжёлый период: моральная усталость, перегруз. Мы переходили на новый формат работы, шёл спад продаж, начинались проблемы в отделах, сотрудники массово увольнялись, пошли нарушения среди ТП. Я сказал себе: «Ты же всю жизнь ставишь себе высокие цели, хочешь расти - так

почему сейчас сдаёшься?» Я начал перестраивать себя. По-другому смотреть на вещи. Раньше много времени уходило на обсуждение личных проблем сотрудников. Это отнимало энергию. Я поменял подход: если кто-то приходит с личным - говорю: «Окей, обсудим после работы. Сейчас - только рабочие вопросы». Большую поддержку оказала семья. Жене говорил: «Всё, перегораю, не могу». А она отвечала: «У тебя получится. Ты справишься. У тебя всегда всё получалось». И я справился.

«Я был на грани - готов «взорваться», но именно в этот момент я принял смелое решение - остаться.»



ЗНОП и супервайзеры

Супервайзер и ТПФ

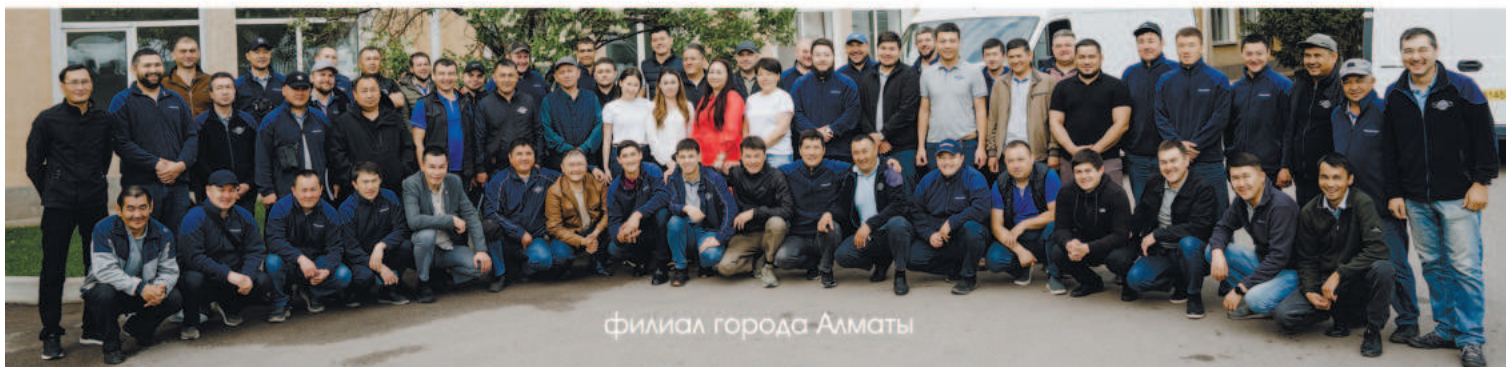
Что бы вы никогда не позволили случиться в своей команде?

Я никогда не позволю, чтобы меня обманывали. Я доверяю своей команде - работаю с людьми, пока верю им. Но, если человек допускает обман, и это выясняется - я больше с ним не работаю. Он не командный игрок, и мне он не нужен. Если человек ошибся - я как руководитель готов дать второй шанс. Но если он обманул - второго шанса быть не может.

В какие моменты вы чувствуете, что ради этого стоит быть руководителем?

В 2022 году мы заняли второе место в MegaСup. И тогда я понял: я не зря сижу на этом месте. Я поставил цель и достиг её.

Наш филиал раньше таких результатов не добивался - а мы сделали это.



филиал города Алматы

Ерик Керимов

Бизнес в ритме мегаполиса

У Алматы свой характер. Это большой город, двухмиллионник. Как это влияет на бизнес?

Всё новое приходит сюда первым: здесь много людей, денег, бизнеса. Поэтому все стараются начинать с Алматы. Здесь высокая конкуренция. Кто-то в регионах думает: «В Алматы, наверное, проще всего продавать». Но поверьте - в Алматы сложнее всего продавать.

Но поверьте - в Алматы сложнее всего продавать. Здесь конкуренты не дремлют, все финансовые вливания идут в этот рынок. Нам действительно приходится больше стараться. Мы выживаем в бешеном темпе. Алматы - это город с характером. Это бизнес-центр, и весь Казахстан смотрит на нас. Этим мы и отличаемся.

Любой город имеет свой характер, но

Алматы - это тренд!



Какой ваш навык оказался самым неожиданно важным в управлении филиалом?

Думаю, это навык убеждать людей. Для меня он оказался одним из ключевых. Навыков, конечно, много - и управленческих, и профессиональных. Но именно умение убеждать сыграло очень важную роль. Когда работаешь в большом коллективе, если люди в тебя не верят, если ты не умеешь их убеждать или переубеждать - они просто не пойдут за тобой. Они не будут слушать, не будут понимать, и результатов не будет. Бывают ситуации, когда нужно быстро принять решение. Если команда видит, что ты сам в себе неуверен или сомневаешься, — это большой минус. Тогда задача может вообще не быть выполнена. Поэтому через аналитику, факты, аргументы я стараюсь убеждать людей: почему нужно сделать именно так, а не иначе.

Ерик Керимов

Когда человек готов расти

По каким критериям понимаете, что человек готов к повышению

Смотрю на всё в комплексе. Да, важны результаты, но также - стремление человека расти. Второй критерий - его авторитет в коллективе среди коллег того же уровня. Если я вижу, что торговый представитель показывает стабильные результаты, обучаем, а потом сам обучает других — это значит, он готов.



Грузчики?

Для меня важно, чтобы человек не совершал ошибок, не воровал, знал ассортимент продукции и имел желание расти. Это — главное. Если у него всё это есть, я даю ему шанс вырасти. Не все справляются сразу.

С грузчиками это примерно 50 на 50: половина действительно идёт дальше и становится торговыми представителями, другая половина думает, что это легко, но через месяц-два понимает, насколько работа ТП сложная.

Некоторые даже возвращаются обратно на склад.



Ерик Керимов

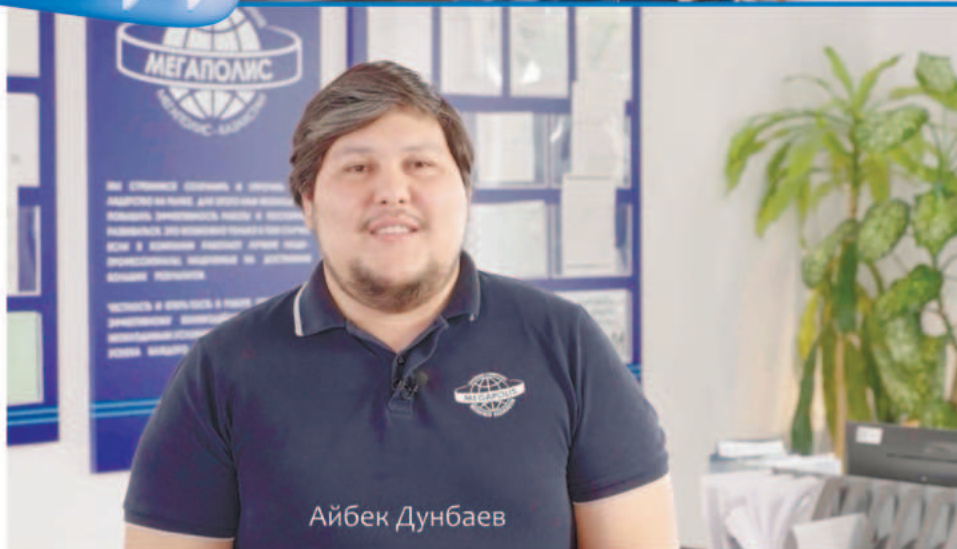
Айбек: история возвращения и взлёта

Филиал Алматы – это еще и кузница кадров для других филиалов, например, Айбек Дунбаев, сейчас ТМ в Атырау.

Когда появилась вакансия супервайзера, он сразу подал заявку - и стал лучшим.

Айбек — это отдельная история. Он дважды возвращался в компанию. Я помню его ещё совсем молодым парнем, когда он пришёл к нам грузчиком на Ключевую (прим ред ул Ключевая, прежний адрес филиала). Он уже тогда был целеустремлённым, с явным желанием работать. Мы дали ему шанс, он поработал торговым представителем, потом ушёл, а во время карантина вернулся. Здесь он стабильно показывал хорошие результаты, и часто говорил мне:

«Я хочу расти, развиваться. Мне этого мало. Я уже не знаю, куда себя деть. Я отработал торговым - мне неинтересен этот район. Хочу быть старшим, хочу попробовать другие территории».



Айбек Дунбаев

Позже он поработал СТП, затем - в key account. Когда появилась вакансия супервайзера, он сразу подал заявку - и стал лучшим. Хотя были более зрелые, опытные кандидаты, именно его желание, знания и результаты сделали своё дело. А когда открылась вакансия ТМ в Атырау, он сразу сказал: «Я хочу податься». Я ответил: «Без проблем. Если есть желание - действуй».

Айбек Дунбаев

Территориальный менеджер филиала г.Атырау

Карьерный рост в «Мегаполисе»:

2020 год

Торговый
представитель
(ТП)

2021 год

Торговый
представитель
(ТПФ)

2023 год

Торговый
представитель
по КК

2024 год

Супервайзер

2025 год

Территориальный
менеджер филиала
г.Атырау

ШКОЛА

РОСТА

Что дала работа в Алматинском филиале?

Она стала моей крепкой основой - здесь я научился быстро реагировать, работать в темпе и видеть в задачах точки роста, а не просто рутину.

Чему научились у Ерика Керимова как у наставника и человека?

Он задал высокую планку: быть профи - значит вкладываться не только знаниями, но и сердцем. Я перенял у него уважение к людям и умение быть рядом, когда это важно.

Какой совет запомнили на всю жизнь?

«Не бойся - ты справишься. Просто делай шаг за шагом». Этот совет помогает мне до сих пор - и поддерживать других, и справляться самому.

Какие принципы вы перенесли в собственную команду?

Доверие и личная ответственность. Каждый знает свою роль, но главное - стремление к росту: улучшать процессы, расти профессионально и быть командой по-настоящему.

Бахыт Тлеубеков

Начальника отдела продаж

Какой навык важен в работе?

Умение достигать результатов, при этом оставаться всегда человеком.

Опишите свою команду тремя словами:

- Дружная,
- Сильная,
- Выносливая.

О МОТИВАЦИИ

Объяснить людям, что они получают - главное. Все приходят за возможностью зарабатывать больше. Вторая мотивация - карьерный рост, как внутри филиала, так и в других филиалах компании.

Карьерный рост в «Мегаполисе»:

2013 год
Супервайзер

2017 год
Старший супервайзер

2022 год
Начальник
отдела продаж

«Главное в любой ситуации оставаться человеком»

Идрис Мамедов

Заместитель начальника отдела продаж

Что такое клиентоориентированность?

«
Это работа профессиональной команды, которая грамотно выстраивает взаимодействие с клиентами. Мы подробно объясняем условия сотрудничества, стараемся быть гибкими - начиная от маршрутов и заканчивая формированием заказов и логистикой.»

Почему вы выбрали «Мегаполис»?

«
В первую очередь - за стабильность и лидерство на рынке дистрибуции FMCG в Казахстане.»

«
Также за развитие, честность и открытость, которые выстраивают эффективное взаимодействие между компанией и её сотрудниками.»

Карьерный рост в «Мегаполисе»:

2014 год
Супервайзер

2018 год
Супервайзер КАМ

2021 год
Супервайзер по КК

2020 год
Заместитель начальника
отдела продаж

«Я за профессионализм»

Дмитрий Тюменцев

Супервайзер



Карьерный рост в «Мегаполисе»:

2016 год

Торговый представитель
(ТПФ)

2018 год

Старший торговый представитель

2021 год

Супервайзер

«Привыкли к трудностям - привыкли побеждать»

Что самое сложное в вашей работе и что интересное?



Бауыржан Сүгірәлиев

Сейчас уже нет ничего по-настоящему трудного. Сложности были в начале: расширение ассортимента, рост команды, выстраивание маршрутов. Раньше по точкам проезжали 2–3 раза, теперь — два дня подряд, что неудобно клиентам. Самое трудное было в первые 1–2 месяца, пока всё налаживали.



Александр Бондарев

Бывают задачи, которые на первый взгляд кажутся невыполнимыми - но мы с ними справляемся. Сложнее всего, когда в команде есть текучка. Обучаешь человека, вкладываешься, работаешь с ним - а он принимает решение уйти. И тогда рушится весь «мост», который ты выстраивал, и приходится начинать всё заново - уже с новым сотрудником.



Дмитрий Тюменцев

Я бы не сказал, что в работе есть что-то особенно трудное. Конечно, бывают нюансы, как и в любой компании: нестабильный график, форс-мажоры - иногда приходится задерживаться. Но в целом мы уже к этому привыкли и всегда находим выход из ситуации. А самое интересное — это общение с людьми и работа в такой крупной и узнаваемой компании.



Константин Трифонов

Трудностей как таковых нет - всё интересно. Даже возражения коллег увлекательны: важно не давить, а объяснять выгоды и суть. Например, при переходе на электронные счета-фактуры — это был закон, и нужно было спокойно доносить, что выбора нет. В этой работе больше интересного, чем сложного. Самое тяжёлое - вставать в 6 утра уже 7 лет подряд (смеётся). Я люблю поспать, поэтому в субботу обычно отсыпаюсь до обеда - за всю неделю.



Канагат Абуев

Бывают разные ситуации, но я бы не назвал это трудностями. Каждый день на работе - новый, с торговыми точками часто возникают нюансы. Мне не сложно приходиться на работу к 7 утра и готовиться к рабочему дню. Интересно работать с разными людьми: выезжаешь на полевые выходы с торговыми представителями, заходишь в магазины, общаешься. Каждый рабочий день получается по-своему уникальным.



Фарман Абашидзе

Самое интересное в работе — это трудности, особенно с клиентами. Конфликты - непросто: нужно не только уладить ситуацию, но и предложить что-то полезное. Когда я сам был ТП, часто говорил: «Попробуй услышать “нет” и превратить его в “да”». Речь не только о продаже, а о росте. Такие моменты действительно прокачивают: человек учится не сдаваться после отказа, а искать подход и менять мнение клиента.



Берик Чанчаров

Интересное – это общение и знакомство с новыми людьми. Ну а трудностей вроде пока не было.

Канагат Абуев

Супервайзер



Карьерный рост в «Мегаполисе»:

2021 ГОД

Торговый
представитель (ТПФ)

2023 ГОД

Старший торговый представитель

2025 ГОД

Супервайзер

«Мне нравится, что в компании есть дисциплина. Я и сам по натуре дисциплинированный человек, мне близок порядок».

О разнице поколений

Александр Бондарев



По своему опыту хочу сказать: новое поколение, которое сейчас приходит, легко обучаемо - особенно в плане развития. Всё зависит от самого кандидата и от того, что ты в него вложишь: что посеешь, то и пожнёшь. Физически они тоже более подготовлены, чем старшее поколение.

Константин Трифонов



Раньше люди приходили более ответственными, чем сейчас. Сегодня - век интернета и технологий, когда каждый второй видит в Instagram или на других платформах, как кто-то снимает сам себя - и за это получает миллионы. У многих из-за этого стирается само понимание, что работа — это выполнение конкретных задач, что лёгких денег не бывает и что всё не сводится только к интернету. Когда на собеседовании начинаешь объяснять кандидату, какие у него будут обязанности, что рабочий день начинается в 7 утра и иногда придётся задерживаться, - многие просто не готовы к такому формату. Раньше люди приходили, уже понимая, чем им предстоит заниматься. А сейчас найти кандидата, который действительно готов работать, стало намного сложнее. Но это, конечно, моё личное мнение.



О МОТИВАЦИИ

Александр Бондарев

Мотивация - это движущая сила, которая ведёт нас к звёздам. Во-первых, нужно понять, почему она у человека отсутствует - ведь каждый о чём-то мечтает. Ты примерно представляешь себе этого человека, анализируешь и начинаешь с ним работать. Приводишь в пример других сотрудников, которые тоже когда-то сюда пришли. Да, работа непростая, и на первых порах - особенно в период адаптации - остаются и выживают только сильные.

Константин Трифонов



Поскольку каждый человек индивидуален, мотивацию нужно подбирать в процессе - находить то, что именно его двигает, и опираться на это. Мотивация бывает разной: материальной и нематериальной. У меня был случай: ко мне пришёл работать парень из довольно обеспеченной семьи. У его отца на тот момент был крупный мебельный цех. Это был единственный ребёнок в семье - кайфуша, так сказать. Отец в какой-то момент «подтолкнул» его: сказал, мол, иди работай, я урежу тебе бюджет. Парень пришёл, и у него появилась мотивация - доказать отцу, что он может. Он проработал у меня два или три года. Тогда я как раз курировал областную команду, а территория была непростая: не все позиции хорошо проходили. Мы начали продавать зажигалки, и на этой территории конкурировать с дешёвыми аналогами было тяжело. Но он втянулся, ему стало интересно, и он неплохо развил свою зону как по НТА, так и по табаку. Ушёл он потому, что отец увидел перемены - понял, что сын «выровнялся», и забрал его в семейный бизнес. Мы до сих пор поддерживаем связь: у него уже второй ребёнок родился, он женился как раз в тот период, пока работал у нас.

Константин Трифонов

Супервайзер



Профессиональный путь в «Мегполисе» начался в 2017 году с должности супервайзера.

«Люди не готовы сейчас по-настоящему работать»

В чем секрет сильной торговой команды?

“

Фарман Абашидзе



Секрет - в профессиональной силе торговых представителей. И главное - в руководителе: как он сплотит команду, как будет обучать, находить индивидуальный подход и мотивировать сотрудников на более продуктивную работу.

”

“

Берик Чанчаров



В единстве.

”



Бауыржан Сүгірәлиев

Сила команды - в сплочённости: когда между её членами крепкая связь, команда становится по-настоящему сильной.

“

”



Канагат Абуев

Это - сплочённость. У нас командная работа, и важно, чтобы торговые представители думали не только о себе, а действовали как команда. Руководитель должен уметь их правильно мотивировать на это.

“

”

“

Александр Бондарев



В единстве духа. Когда мы вместе видим цель, шаг за шагом движемся к ней и достигаем её совместными усилиями. Не всегда бывает легко - мы проходим через тернии, но стремимся к звёздам. Важно быть заряженными на результат, работать в команде, которая владеет навыками грамотной презентации и умеет справляться с возражениями. Нужно добиваться своего - пусть не с первого раза, со второго или третьего. Как говорится, вода камень точит.

”

Берик Чанчаров

Супервайзер

“
Для меня
переход на новую
должность — это
возможность
для развития,
новый этап в жизни.”



Карьерный рост в «Мегаполисе»:

2012 год

Торговый
представитель
в филиале
г.Талдыкорган

Перевод в филиал
г.Алматы

2013 год

2016 год

Старший
торговый
представитель

Торговый
представитель
по ключевым
клиентам

2023 год

2025 год

Супервайзер

Торговая команда Берика



Чем гордитесь?



Дипломами за дистрибуцию, за показатели по продажам и за наши спортивные достижения.

Александр Бондарев



Что касается выполнения планов — это, наверное, уже обыденность. Если говорить конкретно о моей команде, то за последние полгода двоих сотрудников перевели в старшие — это пример карьерного роста. И это заслуга всей команды: мы поддерживаем друг друга, выполняем планы, нас замечают. Кто-то из нас идёт дальше — конечно, все достойны, но самый готовый к следующему шагу получает возможность продвигаться. Возможно, в скором времени один из них станет супервайзером — так же, как когда-то начинал и я.

Дмитрий Тюменцев



Так сразу и не скажешь — не задумывался об этом. Но, пожалуй, в первую очередь я горжусь тем, что за относительно короткий срок смог вырасти. По сути, с момента, как я пришёл в компанию, до назначения на должность супервайзера прошло всего три года. А такое, согласитесь, не каждому под силу — не каждый может этим похвастаться. Горжусь своими знаниями и тем, что умею применять их на практике. Да, у нас проходят тренинги, мы получаем полезную информацию — но при этом важно не только самим учиться, но и уметь обучать своих торговых представителей. Вот, наверное, так.

Фарман Абашидзе



Главное достижение команды — выполнение плана. Сейчас подтягиваем продажу НТА, но моя команда молодцы, постоянно выполняют план.

Бауыржан Сүгірәлиев

Чему учит вас ваша команда?



Такая работа — рынок не стоит на месте. Всё развивается: меняются и товары, и сам процесс работы. Иногда торговые представители быстрее нас узнают какие-то нюансы, потому что они чаще находятся в полях. И, возможно, мы даже у них чему-то учимся.

Дмитрий Тюменцев



У меня молодая команда, и это большой плюс — особенно в технологиях. Пока я только обдумываю что-то, ребята уже внедряют. Хотя сам не старый, за новыми «фишками» не всегда успеваешь — учусь у них, пробую и применяю. Причём не только в работе, но и в повседневной жизни.

Константин Трифонов



В команде 8 человек — все разные. Есть торговые представители, которые работают уже больше 10 лет. Иногда выезжаю с ними — и, честно говоря, даже сам узнаю что-то новое. Когда я сам был ТП, некоторых вещей просто не знал. У каждого свой подход, свой метод работы — и это очень интересно наблюдать.

Канагат Абуев



Да можно сказать — учусь всему. Когда обучаешь торгового представителя, объясняешь ему что-то, мы всегда стараемся использовать вопросы. Прежде чем сказать, как правильно, мы спрашиваем: «А ты как считаешь?» И нередко в ответ получаешь такую мысль или подход, о которых сам даже не задумывался. Торговые представители все разные, у каждого свой взгляд, и от них тоже можно многому научиться. Так что процесс идёт в обе стороны — и обучаем, и сами учимся.

Фарман Абашидзе

Фарман Абашидзе

Супервайзер по ключевым клиентам (КК)



Карьерный рост в «Мегаполисе»:

2017 год
Торговый
представитель (ТП)

2018 год
Старший торговый
представитель

2020 год
Супервайзер

2023 год
Супервайзер по
ключевым клиентам (КК)

«У меня нет понятия "мой район", потому что у меня - вся Алматы, Алматинская область, все категории и торговые точки»

Ваша работа - бокс или шахматы?



Канагат Абуев

Я бы тоже сказал - шахматы. Бокс - это про жёсткость, а я не могу работать только в приказном тоне. К каждому нужен индивидуальный подход.



Александр Бондарев

Супервайзер — это человек, который сегодня - шахматист, но в детстве всё-таки занимался боксом.



Фарман Абашидзе

Шахматы - потому что мы про стратегию, особенно в плане. У нас крупные клиенты, и важно просчитывать всё наперёд: оптимальный закуп, чтобы не было ни избытка, ни автостока, и продажи шли вверх. Один клиент берёт больше в этом месяце, другой - в следующем. Всё как в шахматах: продумываем ходы и ведём переговоры.



Берик Чанчаров

Больше шахматы. Не будешь же торгового представителя "лупасить" (улыбается). Здесь нужен индивидуальный подход: нужно подумать, как объяснить цели и задачи, чтобы выполнить план и заработать - и себе, и команде.



Дмитрий Тюменцев

Бывает по-разному: иногда - шахматы, иногда - бокс. Шахматы — это про планирование, постановку задач. А бокс - скорее про физику: работа с отгрузками, конфликты в магазинах. Бокс — это не обязательно драка, но скандалы с клиентами случаются. Люди разные, а у нас 500 торговых точек — чего только не бывает.



Константин Трифонов

Скорее шахматы, потому что здесь важна стратегия: продумать, какой ход сделать, как действовать. Иногда нужно идти на шаг вперёд.



Бауыржан Сүгірәлиев

Супервайзер

Карьерный рост в «Мегаполисе»:

2013 год

Торговый
представитель
(ТП)

2016 год

Торговый
представитель
(ТПФ)

2016 год

Старший
торговый
представитель

2018 год

Торговый
представитель
по ключевым
аккаунтам

2021 год

Торговый
представитель
по КК

2023 год

Супервайзер

«Работа по стандартам прежде всего учит дисциплине»

После чего выросли профессионально

Канагат Абуев

С новыми сотрудниками стараюсь знакомиться ближе: часто выезжаю с ними, интересуюсь, как у них дела в личной жизни, ищу подход. В целом, всегда стараюсь мотивировать команду. Сейчас мы - новая команда, и я говорю: «Давайте покажем, что мы лучшие».

Александр Бондарев

Самое главное - когда команда не просто смотрит на тебя, но и действительно слушает тебя как руководителя. Не просто слышит, а усваивает то, что важно.

Дмитрий Тюменцев

Я никогда не повышаю голос, всегда стараюсь быть сдержанным, не использую маты.

Моя команда это видит и относится ко мне с уважением. На мои просьбы не нужно повторять дважды: если я попросил — это надо сделать без лишних колебаний и раздумий.

Константин Трифонов

К каждому сотруднику нужен индивидуальный подход.

Есть ли у вас свои «фишки» в работе?



Александр Бондарев

В этой компании у меня уже третий карьерный этап: ТПФ, СТП, СВ. И на каждом из них приходилось выходить из зоны комфорта. Свои задачи были на каждом уровне, но, пожалуй, самым показательным моментом стал МегаКап, когда мы заняли 2-е место. Это стало настоящим толчком для нас, чтобы двигаться вперед.



Дмитрий Тюменцев

Знаменитое дело с торговым представителем Дидаром Шаихавом в прошлом году. Недостача в больших объемах только выявилась, и они как раз перешли ко мне в команду от другого супервайзера. Всё это произошло сразу: тяжбы, суды - ездили туда даже не раз. Сначала, честно скажу, было ощущение: «Почему я?» А потом понял: это даёт опыт. Тяжёлый, но очень полезный для дальнейшей работы с людьми.



Канагат Абуев

Переломным моментом стал переход на должность СТП. Бывало, за 2-3 недели принимал разные районы. Когда я был ТП и работал в области, там люди были проще, спокойнее. А в городе все знают свои права - заходишь, а там такие "зряженные татешки". С ними нужно было уметь находить общий язык.



Бауыржан Сүгірәлиев

Когда пришёл в «Мегаполис» подменным, сначала три дня ходил с одним торговым. А потом, с понедельника, он ушёл на больничный. Район я не знал, с планшетом не умел работать, с касовым аппаратом тоже не был знаком. А супервайзер сказал: «Прими машину, товар — и сегодня сам выезжаешь на маршрут». Пути назад не было. Без раздумий принял товар и поехал. Так я быстро и освоился в работе.

Александр Бондарев

Супервайзер

Когда пришёл в компанию, сразу ощутил её масштаб: серьёзный подход, широкий охват рынка, высокая мотивация. Позже убедился - здесь действительно возможен карьерный рост.

Карьерный рост в «Мегаполисе»:

2013 год
Торговый представитель
(ТПФ)

2016 год
Старший торговый представитель

2018 год
Супервайзер



Торговая команда Александра

Что изменилось, а что осталось неизменным за это время?



Фарман Абашидзе



Когда я пришёл, был наивным парнем, который думал, что все люди честные. Со временем стал лучше разбираться в людях - понимать, где лукавят, где говорят правду. Не всегда, конечно, но вероятность распознать выросла. Самое важное - коммуникация. Ну и, конечно, появилась уверенность в себе.

Берик Чанчаров



Я стал более общительным, познакомился со множеством людей, научился, как с ними себя вести, как выстраивать диалог. Что осталось неизменным? Ответственность и стремление достигать целей.



Дмитрий Тюменцев



Во мне, как в человеке, многое изменилось. Когда я стал руководителем, мне стало проще прощаться с людьми. Раньше, когда работал ТП, мы все были как друзья, тесно общались. А потом, став руководителем, начинаешь по-другому смотреть на людей: понимаешь, кто честен, а кто пытается обмануть, кто нечист на руку. Поначалу было трудно принять мысль о том, что кого-то придётся увольнять. Но со временем приходит понимание: если всё делается правильно и по делу — это часть работы, с этим нужно смириться и двигаться дальше. Что не изменилось? Я по-прежнему всегда готов выехать на район. И у меня осталось главное - желание работать и приносить пользу компании.



Константин Трифионов



Я стал более дисциплинированным - стандарты компании этому способствуют. Расширилось профессиональное видение. Что не изменилось? Курить так и не бросил (улыбается).



Бауыржан Сүгірәлиев



Когда я только пришёл в компанию, был довольно замкнутым. Но благодаря большому коллективу и постоянному общению с клиентами стал более открытым и общительным. В этой работе просто невозможно быть молчаливым - если ты закрыт, работа не пойдёт.

Точка, магазин, клиент

У каждого свой подход



**Нурсултан
Жалмырза**

ТП по КК

2019 ГОД
Торговый представитель
(с функцией водителя)

2023 ГОД
Старший торговый представитель

2025 ГОД
Торговый представитель
по Ключевым Клиентам



**Елдос
Омаров**

ТПФ

2023 ГОД
Торговый представитель (с функцией водителя)

2018 ГОД
Торговый представитель

Что самое неожиданное может случиться у ТП с утра до обеда?

Может быть поломка машины.

Поломка машины или планшета серьёзно тормозит нашу работу - а в остальном, в принципе, ничего не мешает. При этом всё под контролем: любые неисправности устраняются оперативно.

Как убеждаете клиента, который сначала говорит «нет»?

Задаем вопросы, работаем с возражением.

У нас есть решение по работе с возражениями, предлагаем все варианты: поиск денег, занять в долг. Помогаем решить эти проблемы.

Какой магазин или клиент стал для вас «школой»?

Когда я был ТПФ, моей «школой» стал магазин «Любимый» - там я многому научился. Перейдя на должность СТП, начал ещё активнее прокачивать навыки: новые клиенты, новые точки, новые ситуации. Работа СТП — это другой уровень и другие задачи. Интереснее и сложнее.

Я работаю в одном районе уже шестой год. Здесь все для меня - как родные, я хорошо знаю каждого.

Какая часть вашей работы не видна, но она очень важна?

Со стороны кажется — сел в машину, объехал магазины, и всё. Но СТП с утра принимает авто, пересчитывает товар — только на это уходит час. А дальше — район, клиенты, настраивание у всех разное. Нужно уметь договариваться и при этом выполнять главное — продавать.

Заккрытие планов — это то, что мы делаем каждый день. Иногда уже даже не замечаем, всё происходит на автомате. Но это важно - ведь от этого зависит, как мы заработаем.

Если бы Вы не работали в «Мегаполисе», кем бы стали?

Наверное, стал бы юристом - у меня юридическое образование.

Если бы не стал ТП, вернулся бы в банк и продолжил работу по взысканию долгов. Это тоже работа с клиентами - просто немного в другом формате.

Шолпан Раисова

Старший специалист ОТУ

Как Вы понимаете, что день прошел продуктивно?

Когда все поставленные задачи выполнены в течение рабочего дня.

Что помогает ВАМ сохранять концентрацию?

Внимательность. Не теряться, не переживать по пустякам, не нервничать и не отвлекаться на ненужные разговоры или соц-сети.



Карьерный рост в «Мегаполисе»:

2017 год
Оператор

2018 год
Специалист ОТУ

2023 год
Старший
специалист ОТУ

Айсулу Абдуллаева

Старший бухгалтер

Чему Вы научились, работая в «Мегаполисе»?

Самый стрессовый период, пожалуй, был в конце 2024 года, когда пошли запросы по ИП-шникам с их налоговыми отчётами. Тогда было действительно сложно. Но мы достойно прошли через всё это.

Карьерный рост в «Мегаполисе»:

2020 год
Кассир

2021 год
Специалист ОТУ

2022 год
Бухгалтер

2023 год
Старший
бухгалтер

Павел Назаренко

Старший механик

Скажите, что вам нравится в работе в «Мегаполисе»?

В целом мне нравится весь процесс — от начала и до конца. Начиная с выпуска транспорта и заканчивая сдачей смены. У нас хороший коллектив, руководство всегда относится с пониманием.

Работать в SAP меня обучала Лариса Юрьевна (прим. ред. — ведущий диспетчер). Первые две недели я полностью погрузился в систему, изучил её — и, в принципе, всё освоил. Всё, что касается автотранспорта, я знаю довольно хорошо.

Есть ли история, после которой вы почувствовали себя настоящим профессионалом?

Такие истории случаются почти каждый день. Если честно, иногда даже не замечаешь этого, потому что каждый день — что-то новое и интересное. Бывают спокойные дни — никто не ломается, всё идёт по плану. А бывают дни, когда зашиваешься и едва успеваешь.

Карьерный рост в «Мегаполисе»:

2024 год
Механик

2025 год
Старший механик

«Я с 12 лет работаю с двигателями. Первый двигатель разобрал и собрал полностью в 12 — это был небольшой мотоциклетный мотор. С тех пор как-то увлёкся — с детства тянет к технике».

Салимжан Бакиев

Кладовщик

Почему выбираешь «Мегаполис»?

Здесь спокойно, хорошая атмосфера, хорошие коллеги. И зарплата нормальная. Работать несложно - главное, понять, как всё устроено. Самое трудное в начале - запомнить, где что лежит. Первые пару недель учишься, а потом уже всё идёт нормально.

Карьерный рост в «Мегаполисе»:

2023 год
Грузчик-сборщик

2025 год
Кладовщик

Маршруты будущего: как меняется логистика в FMCG

Для современного бизнеса логистика и выбор способа доставки - стратегически важны. Особенно в FMCG, где скорость и точность влияют на продажи и удовлетворенность клиентов. Сегодня логистика тесно связана с цифровыми решениями - от картографических сервисов до интеллектуальных систем маршрутизации.



Ранее всё сводилось к выбору кратчайшего пути по Google, Яндекс и другим картам. Теперь учитываются трафик, ограничения, рабочий график сотрудников, временные окна посещения локаций, нагрузка на ТП. Логистика стала точной наукой.

Мы изучили два подхода:

Централизованный - планирование ведётся единым отделом (пример - АНТОР).

Децентрализованный - ответственность у филиалов (примеры - Яндекс, ABM Cloud).

С августа 2024 начали пилоты:

Большинство решений ориентированы на курьеров, а наша модель - VAN-sale. Только АНТОР и Яндекс показали релевантность.

В октябре в Семее протестировали АНТОР - визуализация маршрутов, снижение пробега на 8%.

В марте 2025 в Актобе и Шымкенте - Яндекс: филиалы формировали маршруты с учётом трафика, спроса, нагрузки. Супервайзеры задавали параметры по знанию территории.

До конца 2 квартала 2025 завершим пилоты и представим стратегию масштабирования. Цель - сбалансировать алгоритмы и гибкость людей.

Практика от филиала г.Актобе:

- Удобный загрузочный файл для SAP;
- Автоматическая генерация маршрутов;
- Визуализация по дням и ТП;
- Возможность оперативной замены ТП;
- Оптимизация пробега.

- Добавление новой ТП перестраивает весь маршрут;
- Не всегда учитывает знаки;
- Не всегда следует «принципу правой руки»;
- Требуется ручная корректировка, занимает 30–40 минут на ТП.



Инструмент полезен для глобальной перемаршрутизации и оперативного реагирования на изменения требований к показателям маршрутов.

Материал подготовлен проектно-аналитическим отделом

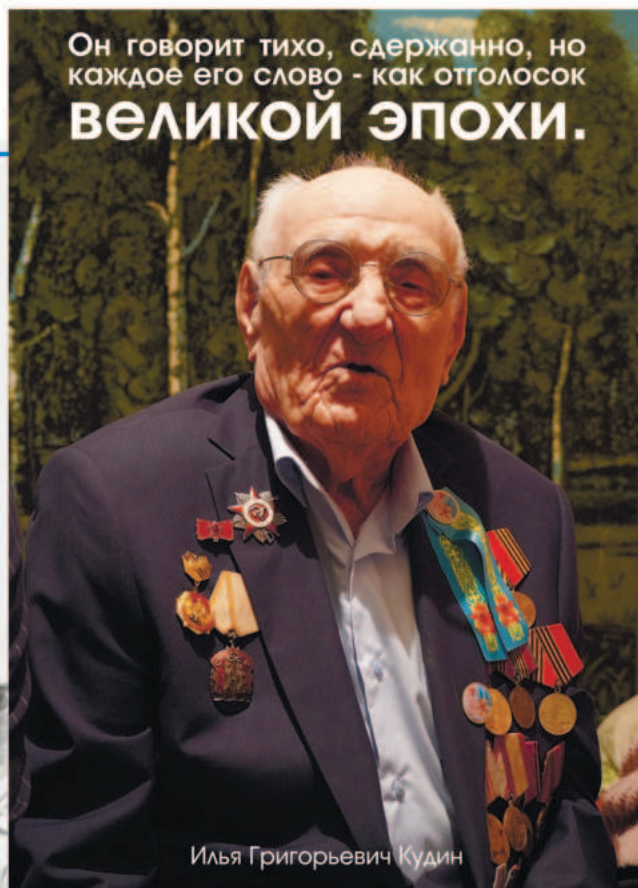
Сквозь время и тишину

Для нас это не просто забота — это дань уважения. Мы помним. И будем помнить!

Илья Григорьевич Кудин - один из тех, кто ковал Победу, не ради славы, а по зову сердца. Его юность пришлось на годы войны, а судьба - на Дальний Восток и суровые военные будни.

В ноябре 1944 года, когда ему едва исполнилось 17, он был призван в ряды Красной Армии. В 1945 году, сразу после победы над фашизмом, началась новая глава - участие в боевых действиях против японских милитаристов в Маньчжурии. Демобилизован он был только спустя семь лет после войны. За мужество и доблесть Илья Григорьевич был награждён Орденом Отечественной войны III степени.

После службы он вернулся к мирному труду - работал механизатором, поднимал страну, вспахивал землю, растил хлеб. Сегодня Илья Григорьевич живёт один, но не чувствует себя забытым. Он остаётся бодрым, остроумным, с ясной памятью и живым интересом к жизни. Каждый день он созванивается с сыном, а мы, в компании «Мегаполис-Казахстан», стараемся быть рядом не словами, а делами.



Он говорит тихо, сдержанно, но каждое его слово - как отголосок **ВЕЛИКОЙ ЭПОХИ.**

Илья Григорьевич Кудин



Кухонный гарнитур от «Мегаполиса»



Уже несколько лет мы помогаем ветерану. Дважды в неделю он получает от нас наборы с готовыми блюдами - супами, горячим, салатами, фруктами и выпечкой. «Я уже и не готовлю - ваши обеды полностью заменили мою кухню», - с улыбкой говорит он.

Прошлым летом мы помогли застеклить его балкон - по его словам, «сделали на совесть, красиво». А в этом году компания сделала ещё один важный подарок - новый кухонный гарнитур, чтобы в доме ветерана было тепло, удобно и уютно.

Спорт без границ

А вы знали, что уже более 10 лет «Мегаполис-Казахстан» поддерживает организацию, которая помогает особенным детям и взрослым найти друзей, уверенность и радость жизни через спорт?

С 30 апреля по 1 мая в Алматы прошёл Городской турнир по мини-футболу среди людей с интеллектуальными нарушениями - часть международной недели футбола, объединившей 40 000 участников из 50 стран. В казахстанском этапе - 13 команд, дети и взрослые из Алматы и области. Это не просто игра — это шанс быть увиденным, услышанным, понятым.

Организатор - Казахстанская Специальная Олимпиада. Её миссия - адаптация и социализация через спорт. Здесь не делят на «обычных» и «особенных». Здесь каждый важен.



Аждар
(мама Данияра)

История Данияра. У сына аутизм, но он уже 15 лет в спорте. Сейчас - футбол. Для него это не просто тренировки, а общение, уверенность, энергия. «Футбол дарит ему жизнь среди людей. Он радуется каждому контакту, каждому пасу».



Тренер Тимур Усембаев знает, как трудно бывает освоить даже простые элементы, но он уверен - с терпением и верой эти дети могут всё. «Они стараются, растут и вдохновляют. Главное - не спешить и верить».

Судья ФИФА Сергей Васютин каждый год приезжает на этот турнир. Для него это - дело сердца. «Спорт стирает границы. Мы все люди. И это главное».



Компания «Мегаполис-Казахстан» - надёжный партнёр и поддержка для Специальной Олимпиады. «Мы чувствуем это не на словах, а на деле», - говорит директор филиала КСО Галина Ильина. Важна не только помощь, но и вера в людей, которых часто не замечают.



Любовь Червонных

Любовь Червонных, генеральный директор Special Olympics Kazakhstan, добавляет: «Необучаемых детей не существует. Главное — внимание, участие и доброта. Присоединяйтесь. Эти дети меняют мир — начав с себя».

FMCG от А до Я

FMCG — это не просто товары массового спроса, а продукты, которые покупают часто, даже если в небольших объёмах. Основной критерий - частота покупки, а не цена или объём.

Что такое FMCG и какие товары входят в категорию**

Аббревиатура FMCG происходит от английского *Fast Moving Consumer Goods* — это товары, которые быстро оборачиваются, часто покупаются и широко используются в повседневной жизни. К ним относятся продукты, которые мы используем дома, на работе, в поездках и в быту: от шампуня и батареек до ручек и стирального порошка.

Примеры FMCG-товаров:
продукты питания, сигареты и алкоголь, средства гигиены, косметика, канцелярия, бытовая химия, товары для животных и пр.



Разновидности FMCG-продуктов

FMCG-товары условно делятся на четыре группы, исходя из частоты и характера потребления:

Товары повседневного спроса - покупаются ежедневно (например, хлеб, молоко, зубная паста).

Продукты с длительным сроком хранения - приобретаются впрок (например, крупы, мыло, батарейки).

Товары для особых случаев - применяются при праздниках и мероприятиях (например, одноразовая посуда, украшения).

Сезонные товары - актуальны в определённые периоды (например, мороженое летом, канцтовары к 1 сентября).



Стихи от сердца

в ритме нашей компании

Автор этого стихотворения из Алматинского филиала попросил не указывать его, оставив лишь поэзию - как искренний дар от сердца.

**Мегаполис-Казахстан — это сила, это план,
Это каждый день в движенье, это мощный ураган.
Где забота - не пустое, а основа дел больших,
Где успех - не просто слово, а итог усилий всех.**

**Мы шагаем только вместе, в унисон сердец и дел,
Слышим вызовы и честно ищем лучший в них удел.
Флаг успеха поднимаем мы не раз - и не зазря:
Каждый труд и вдохновенье - часть единого «семья».**

**Здесь важны единство, вера и желание достигать,
И свои заветные цели мы умеем воплощать.
Мегаполис — это сила, это курс, что не свернёт,
Это путь вперёд с душою, что к вершинам нас ведёт!**

Команда ОТУ филиала г.Алматы



Полезное чтение

«Поставьте клиента на первое место» (англ. *Customers for Life*) от легендарного автодилера Карла Сьюэма.

В чём суть?

Карл Сьюэлл - владелец автосалона в США, который сделал свою компанию №1 в стране по уровню сервиса и лояльности. Он показывает, что лояльный клиент приносит в десятки раз больше прибыли, чем любой рекламный бюджет.



Главное из книги

- «Обслужите клиента так, чтобы он вернулся. И привёл друзей»;
- Ошибки случаются - главное исправить их быстро и без оправданий;
- Клиентоориентированность - не про улыбку, а про внимание к деталям;
- Даже мелочь может стать причиной, по которой клиент уйдёт - или влюбится в ваш сервис;
- Один лояльный клиент приносит компании в среднем до \$500 000 за жизнь - но только если его не потерять.

Почему стоит прочитать

“ Мы не продаём машины. Мы создаём сервис, ради которого клиенты покупают машины у нас снова и снова. ”

Эта книга - не про «теорию сервиса», а про реальные кейсы, проверенные в жёстком бизнесе. Идеально подойдёт для FMCG, ритейла, B2C-продаж и всех, кто хочет строить бизнес на доверии, повторных покупках и сарафанном радио.

FMCG Филворд

Мир FMCG — это скорость, динамика и постоянное движение. А теперь представьте, что всё это - внутри нашего филворда! Мы спрятали 10 слов, знакомых каждому, кто работает в сфере товаров повседневного спроса: от логистики до продаж, от полки до потребителя.

Проверь, насколько ты внимателен, и найди все ключевые термины.

Готов? Тогда включай мышление категории и - в бой!

L M R A A K П У К О П У
 N Z I E Б Р Е Н Д Х С V
 Z Ъ Л О Г О К Л А Р Е К
 S L W I S C S T C A Y A
 S N W J Q L K W F X P Б
 О Л Ы М Т У Р Р Н А У А
 Т S U Z Д Н С Р R C L T
 F W V O W G C O K A E Z
 Т L P O П Т Z O K Y Z E
 J П Т F Н Т O D Z И Q R
 N W Т O I O Z L U N A D
 W H A Ц И Н З О Р У А К

В филворде
зашифрованы 10 слов:

- продукт
- розница
- опт
- табак
- сахар
- мыло
- соки
- алкоголь
- покупка
- бренд

