

## Интервью со стажерами прошлых лет – наши истории успеха

**Елена Морозова: «Главное, ничего не бояться. И много работать».**

**Лена Морозова за два года работы в компании Tele2 Нижний Новгород «доросла» до старшего специалиста по трейд-маркетингу**



*- Расскажи, как ты стала стажером Tele2?*

- Я попала в Tele2 благодаря Дню Карьеры в Нижегородской Вышке три года назад, это был первый День Карьеры, на котором я присутствовала. Было много работодателей – участников проекта. В числе их компания Tele2. Я заполнила заявку на программу стажировок Tele2 Praktik, но, честно говоря, сделала это на всякий случай, никаких серьезных ожиданий у меня не было.

*- Что для тебя было важно в выборе будущего работодателя?*

- Для меня самые главные критерии – комфорт и гармония в коллективе.

*- А совмещение с учебой – важный критерий?*

- Я тогда училась на 4 курсе бакалавриата, а на следующий год переходила в магистратуру, где было дневное обучение. Поэтому гибкий график мне тоже был необходим.

*- Как преподаватели относятся к студентам, которые работают?*

- У нас заняты работой практически все. Преподаватели об этом знают, но поблажек не делают.

*- Через какое время после подачи заявки тебе перезвонили из отдела по работе с персоналом?*

- Перезвонили месяца через полтора. Точно, это был май. Пригласили на первый этап отбора – деловую игру. Нам предложили найти логические и креативные пути решения на существующую проблему в компании. Затем был второй этап – собеседование. И я осталась в компании.

*- Твои первые впечатления?*

- Первый день, конечно, запомнился. Я ожидала увидеть кабинеты и очень серьезных людей. А увидела большое открытое пространство, энергичных веселых ребят. Было ощущение жизни. А окончательно влилась в коллектив я на летнем тимбилдинге, когда мы все прыгали наперегонки в надувных костюмах самураев (*смеется*).

*- Назовите 3-4 навыка, которые ты приобрела за эти два года работы в компании?*

- Я работаю в отделе трейд-маркетинга, занимаюсь заказами рекламных материалов в трех регионах – Кирове, Ижевске, Нижнем Новгороде. Листовки по новым услугам, постеры, тарифную упаковку – все это «проходит» через меня. Плюс - оформление точек продаж Tele2. Плюс – совместные с партнерами проекты по продаже смартфонов и прочих гаджетов. Поэтому очень важный навык – умение ценить время. Чаще всего мы работаем в

условиях очень сжатых сроков, и нет возможности оставлять на потом или слишком долго думать, чтобы принять решение.

*Какие вузовские знания тебе пригодились?*

- В первую очередь - теоретическое понимание основных бизнес-процессов коммерческих компаний, например, планирование бюджетных потоков. Сейчас я сталкиваюсь с этим практически каждый день.

*- Последний вопрос. Дай совет будущим стажерам Tele2 Praktik?*

- Ничего не бояться. Если есть идеи и предложения – их высказывать, это важно. Ну и желание работать. Работать много. А это самое интересное.

### **Илья Скляр: "Если охарактеризовать одним словом – я грузчик"**

**Прошел путь от стажера Tele2 Praktik 2011 до координатора по интеграции макрорегиона "Волга" Tele2 Россия с зоной ответственности в 10 регионов. В 2016 году Илья получил корпоративную награду "Tele2 Corporate Awards" в номинации "Достижение года".**



— Кажется, что это было очень давно – стажировка, работа в отделах продукта и маркетинга – но с тех времен осталось очень много ярких впечатлений. Новые знакомства с людьми, рекламные акции, в которых я принимал участие. Меня вихрем внесло в этот водоворот информационных потоков. Причем, я пришел в Tele2 в первую «волну» стажировки, я был первопроходцем. По Нижнему Новгороду было 100 кандидатов, в финальную часть прошло 5 человек. Опыта собеседований не было вообще, и поначалу было страшно.

— В вузе за пять лет нас обучили системному подходу к ситуации: постановка целей, задачи, критические риски и пути решения. То есть фундамент. А практика – уже в конкретной компании и в конкретных проектах.

— Все студенты мечтают начать работать пораньше, и я тоже. Чем раньше начнешь работать, тем круче будет твой карьерный путь.

— Как узнал о стажировке? Увидел на странице группы "ВКонтакте" баннер "Попробуй стажировку в крупной компании Tele2". Просто вечером дома сидел и сёрфил. Просто щелкнул по картинке, зашел и заполнил регистрационную форму. Никаких особых надежд не было. А через три недели пришел ответ от Tele2. И всё закрутилось.

— Я успел поработать в отделе маркетинга и в отделе продукта. Во втором случае – тестировал новые услуги для абонентов, корректировал списания абонентской платы, разрабатывал новые контент-сервисы, тарифы. Отдел продукта на тот момент был для меня идеальным местом работы, смесь экономики и креатива.

— Теперь я координирую процесс интеграции и объединения двух компаний по 10-ти областям центральной России. Почему я? Много трудился, много старался, и немного

помогла удача. Я даже о такой крутой работе и не мечтал. И я не особо долго раздумывал о предложении. Подумал для приличия минут пять.

— Сейчас жизнь очень бурная. За первые три месяца на новой должности как будто три года прожил.

— Если одним словом охарактеризовать свою теперешнюю деятельность – я грузчик. Грузю людей информацией.

— Для будущих стажеров "Tele2 Praktik" самое главное – не бояться работать. У каждого есть шанс. И всё невозможное возможно. Будьте открыты к новому опыту.

— Профессионал – это тот, кто не боится взять на себя ответственность. В Tele2 таких большинство, потому что мы работаем на телекомрынке. Знаете, чем телеком отличается от других рынков? Каждый год цены на услуги все ниже и ниже. А придумать сценарий дальнейшего снижения должны мы.

### **Дарья Кузьменко: "Главное действовать и бросать вызов самому себе"**

**Дарья пришла в компанию в 2014 году на должность стажер отдела маркетинга, с августа 2015 Дарья работает в должности старший специалист по рекламе.**



*- Как ты узнала о программе Tele2 Praktik?*

- В первый раз услышала о программе стажировки от одногруппницы, у которой был опыт работы стажером в Tele2 в отделе маркетинга. Уже потом полную информацию узнала на Дне карьеры в вузе.

*- Как думаешь, какие качества позволили тебе успешно пройти все этапы отбора программы Tele2 Praktik?*

- Честно признаюсь, что отбор был не из простых, состоял из нескольких ступеней. Как мне кажется, успешно пройти все этапы мне позволили мои коммуникативные и дипломатические навыки, умение презентовать решение и находить нестандартный подход к проблеме.

Одним из ключевых периодов отбора была работа в группе, состоящей из 15 человек, где требовалось общими усилиями выявить проблему и прийти к единому решению. Именно этот этап и смог выявить лидеров, кто готов не только сплотить коллектив ради решения общей задачи, но и нести ответственность за весь процесс работы команды. Одним из лидеров в команде стала я, и мне удалось проявить все свои качества с лучшей стороны.

*- Что для тебя стало определяющим при выборе места стажировки?*

- На стажировку я пришла, когда училась на втором курсе магистратуры. Я уже всерьез задумывалась о своей будущей работе. Для меня важно было получить опыт по специальности в крупной динамично развивающейся компании и иметь возможность совмещать учебу и работу.

- *Поделись своими впечатлениями от первого дня работы в Tele2, первого месяца и первого года?*

- Всегда приятно удивляло то, что стажер в компании является полноценным сотрудником, которому делегируют ответственные задачи. Ты начинаешь чувствовать себя в команде с первых дней работы.

За год работы в компании мне удалось поработать в нескольких направлениях маркетинга. Я отвечала за организацию промо мероприятий, размещение рекламы в различных медийных каналах. К следующему лету я стала универсальным сотрудником отдела маркетинга и меня перевели в штат.

В большинстве компаний стажер не получит такого опыта, который дают в Tele2.

- *Удавалось ли тебе совмещать работу с учебой?*

- Да, потому что есть возможность работать по гибкому графику, который ты составляешь себе сам. Tele2 научила меня работать в режиме многозадачности, поэтому экзамены я сдавала даже лучше, чем когда не работала.

- *Что бы ты могла пожелать будущим стажерам Tele2?*

- Первое впечатление можно произвести только один раз. Поэтому не нужно бояться конкуренции и проявлять все свои лучшие качества. В компании есть реальная возможность добиться повышения. Главное действовать и бросать вызов самому себе.

### **Антон Лазарев: «Рад, что я часть Tele2»**

**Дипломник факультета международного менеджмента архитектурного университета, участник нижегородской программы Tele2 Praktik – 2015, а ныне старший специалист по продажам в монобрендовом канале, спортсмен и просто отличный парень – Антон Лазарев. История успеха нашего собеседника в Tele2 началась в день, когда он заполнил анкету на ежегодном вузовском «Дне карьеры». О том, как можно войти в одну реку дважды и о том, каково это – совмещать работу и учебу – читайте в интервью с Антоном.**



### **О Tele2 Praktik, Наташе Большаковой и Алексее Хило**

У меня было две попытки попасть в Tele2 на стажировку. В 2014 году я не прошел собеседование и отправился домой горевать. Сейчас я понимаю, почему так получилось - был «зеленый» и пришел скорее за компанию. Во второй раз я шел целенаправленно:

подготовился и уже имел представление о том, чего хочу и в какую компанию иду. Узнал о программе стажировок на ярмарке студенческих вакансий в Вышке, там же заполнил заявление. В этом нет ничего странного – практически все вузы в Нижнем Новгороде друг с другом связаны и находятся в одном информационном поле.

Первый день стажировки я, конечно, очень хорошо помню. Во-первых, думал, что будет кабинетная система по 4-5 человек, а оказалось, что в Tele2 рабочее пространство формата open space и это безусловный плюс. Ты понимаешь, что происходит вокруг и чувствуешь себя частью большой команды, делающей одно большое дело. Во-вторых, был впечатлен душевностью своих коллег. Менеджер по работе с персоналом Наташа Большакова встретила как родного, я даже не ожидал. Еще рассказала о собственном опыте работы в компании, начинала она тоже со стажерской программы. Мой замечательный руководитель Алексей Хило сразу погрузил в процессы и по сей день готов помочь в любой момент. Тогда я подумал, что это мое место и мне здесь точно понравится. Рад, что все так получилось, и я часть Tele2. Иногда лучше рискнуть и войти в ту же реку второй раз.

### **Хоть и бакалавр, но уже с бэкграундом**

Уверен, что чем больше практического опыта получает студент, тем выше квалификация и больше смелости в дальнейшем. У меня, студента четвертого курса, есть постоянная интересная работа в Tele2, курируемые проекты, и вместе с тем умение общаться и выстраивать взаимоотношения с партнерами, дилерами. Чем больше ребят пройдут стажировку с первых курсов, тем быстрее сложится понимание, что они будут делать дальше и на что способны. Причем на курьерских позициях и должностях продавцов далеко не уедешь – обязательно нужно получить профильный прикладной опыт.

### **Баланс учебы и работы**

Мне учиться и параллельно работать было легко и будучи стажером, и перейдя в постоянный штат на позицию старшего специалиста по продажам в монобрендовом канале. В общей сложности уже год нахожусь в таком положении, осталось только защитить диплом. В вузе всегда относились с пониманием, потому что большинство преподавателей сами практикующие специалисты и имеют свой бизнес либо дополнительную работу в коммерческих структурах. При этом – как ни странно - процентов 20 студентов на нашем курсе вообще никогда нигде не работали. Потому что балбесы, и уверены, что смогут найти престижную работу «за красивые глаза».

### **Продажи – это то, что нужно**

Еще на этапе собеседования на стажировку Tele2 Praktik я планировал выбрать департамент управлениями продаж. Продажи меня не смущают. Это то, что нужно. В вузе в меня вложили общие знания по экономике, финансам, менеджменту, статистике. Здесь фактически использую свои навыки аналитики и прогнозирования.

В моей работе есть и рутина, и творчество. От отчетов по динамике продаж, документооборота никуда не денешься, это важно. И есть креативные проекты, например, мотивационная программа для продавцов центров продаж и обслуживания Tele2 «Большой куш». Это кросс-функциональный детище, в разработке которого задействованы трейд-маркетинг, сейлзы, абонентское обслуживание. Сейчас планируем второй этап «Куша»,

даже разработали свой собственный сайт. Продажи двигают любые компании вперед, потому и дальнейшие перспективы профессионального развития вполне реальны.