

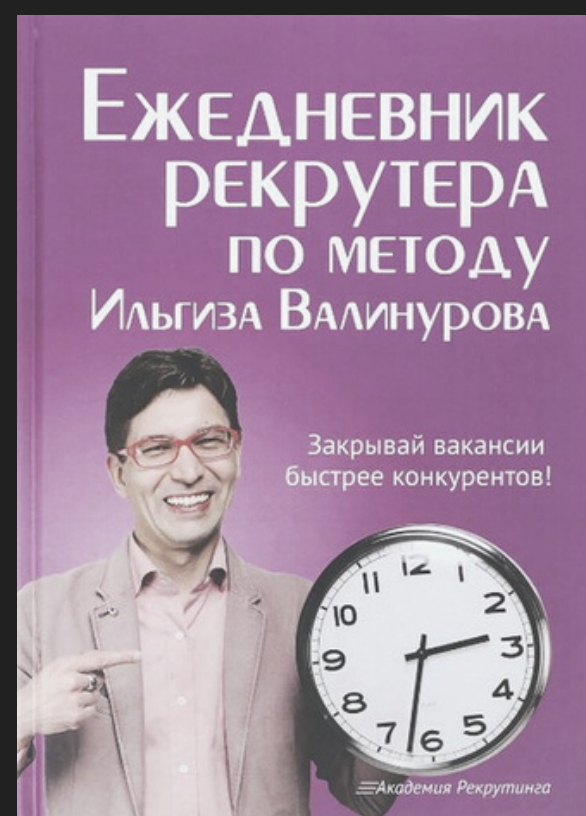
КЛИЕНТОЦЕНТРИЧНОСТЬ В КАРЬЕРЕ. ЧТО НУЖНО ЗНАТЬ КАЖДОМУ СХ- РУКОВОДИТЕЛЮ?

Ильгиз Валинуров,
карьерный консультант топ-менеджеров
ОХОТНИК за головами
автор книг
за 25 лет провел 25 000 собеседований



@VALINUROVILGIZ

#VALINUROV EXECUTIVE





Хотите

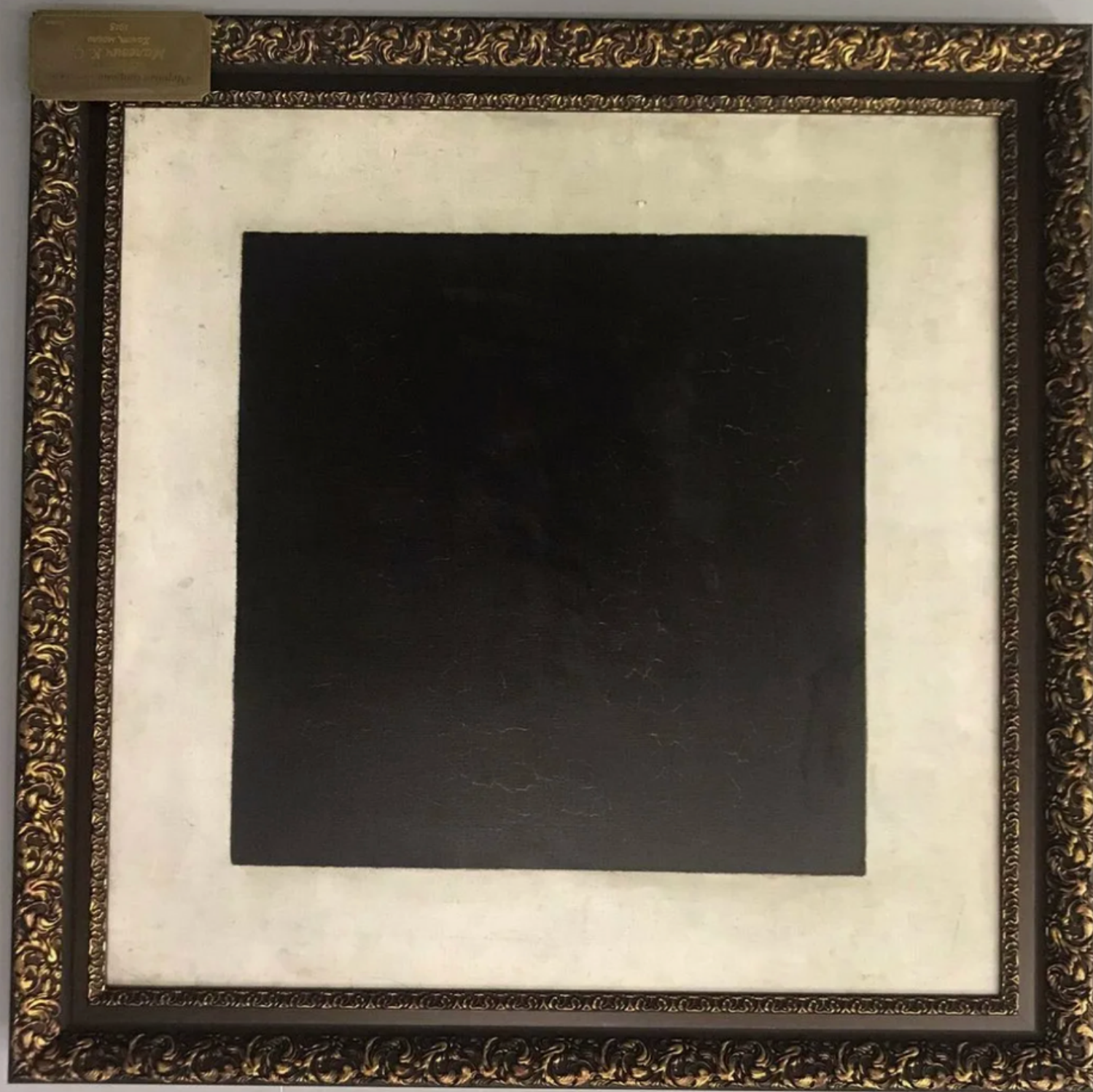
**презентацию, книгу и
рекомендации?**

#ИльгизВалинуров

телега @valinurovilgiz



@VALINUROVILGIZ



И что привлекает топ-менеджеров?





Деньги?

ЖЕНСКОЕ АТЕЛЬЕ

*ПРИГЛАШАЕТ НА РАБОТУ
МУЖЧИНУ, СПОСОБНОГО
ГЛАДИТЬ и ПОРОТЬ*

Привлекательное
объявление?

8-916-471-14-74
Ателье

8-916-471-14-74

Ателье

8-916-471-14-74

Ателье

8-916-471-14-74

Ателье

8-916-471-14-74

Ателье

8-916-471-14-74

Ателье

8-916-471-14-74

Ателье

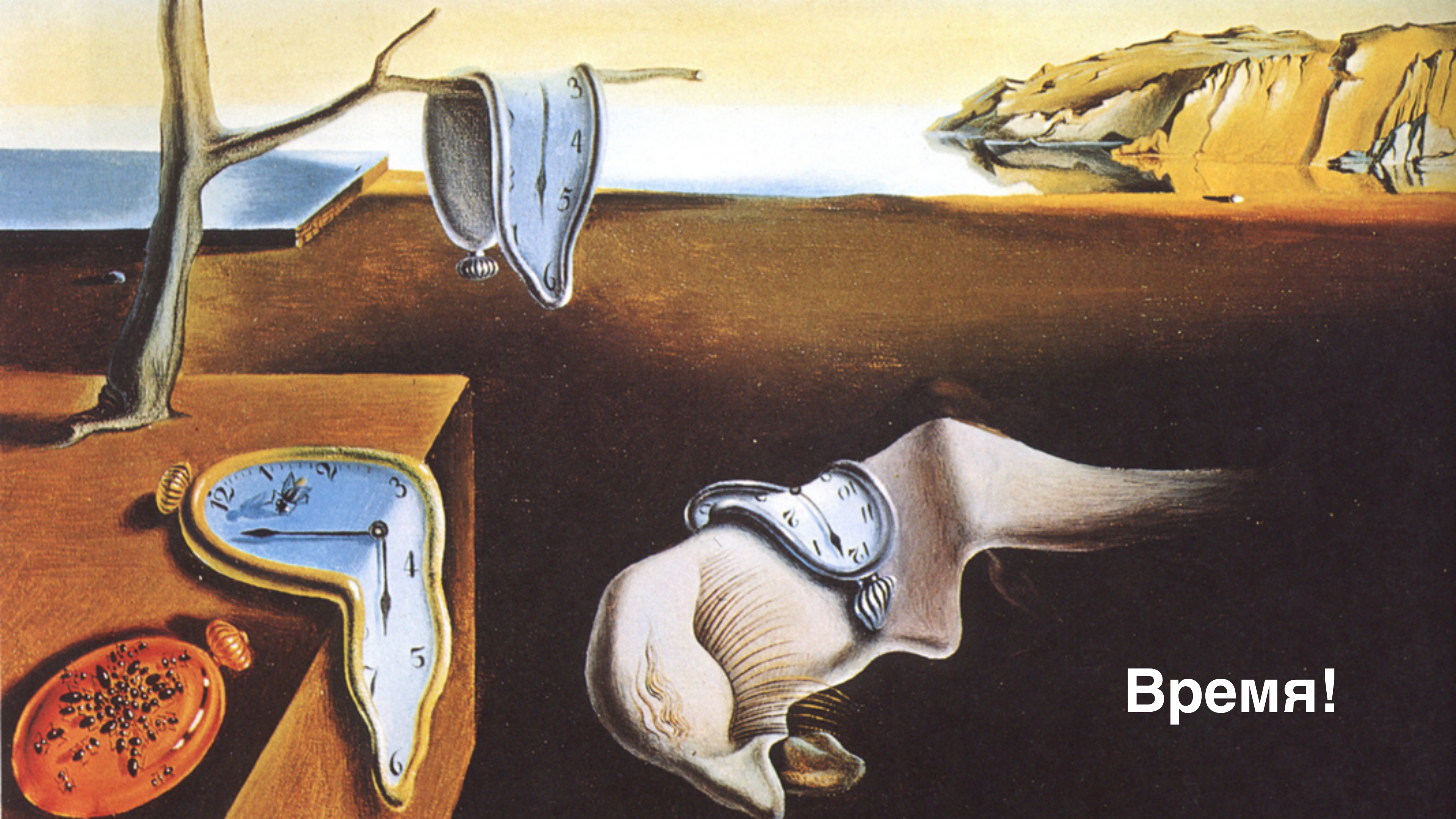
**Новые
горизонты
развития?**





**Адекватный
собственник/
руководитель?**

**Возможность
создавать
новое?**



Время!

Строчка в резюме?



**Социальный
капитал/
нетворкинг/
ВОЗМОЖНИНГ**



@VALINUROVILGIZ

Форматы?



**Арбат, ламповость
Карьерные квартирники
топ-менеджеров
и
предпринимателей
с Ильгизом Валинуровым**



**THE BEST JOB
IN THE WORLD**



Источники получения кандидатов

Друзья, знакомые.
Подготовленное объявление.
Социальные сети.
Отраслевые группы.
Программа «приведи друга».
Объявления в местах скопления
кандидатов.
Дружить с сотрудниками
конкурентов, клиентов, партнеров.
Присматриваться к людям вокруг.
Вузы, школы бизнеса.

Собственный сайт.
Конференции, семинары.
Сайты и СМИ конкурентов.
Электронная рассылка.
Пресс-релиз.
Экзит-интервью.
День открытых дверей.
Рейтинги.
Объявления в офисе.
Внутренний ресурс, карьерный рост.
Возврат бывших сотрудников.

...



Успеть за 15 минут!



**Кто ваш
главный
клиент?**



**Как может идти
карьерный рост
СХ-директора?**

Нам важно, чтобы люди получали качественные услуги, а партнеры — успешный бизнес, поэтому мы помогаем франчайзи поддерживать высокие стандарты сервиса.

Ищем опытного и неравнодушного коллегу, которому предстоит важная роль — работать над улучшением клиентского сервиса СДЭК. Ты будешь отвечать за то, чтобы наши клиенты были счастливы.

Что предстоит делать:

- Анализировать показатели клиентского сервиса пунктов выдачи заказов
- Развивать территорию: внедрять новые продукты и стандарты, проводить аудит офисов, управлять продажами и сервисом, реализовать мероприятия по усилению сервиса
- Обучать и адаптировать партнеров (франчайзи) и сотрудников клиентского сервиса
- Поддерживать и развивать работу офисов, помогать выстраивать операционные процессы

Чего мы ждем:

- Опыт работы в области клиентского сервиса (работа с клиентами/партнерами) от 2 лет, преимущественно в крупных компаниях с высокой ориентацией на клиентский сервис
- Опыт анализа и обработки отчетных данных, в том числе с использованием Excel/Google sheets и PowerPoint
- Любовь к людям, открытость, развитые коммуникативные навыки и желание улучшать процессы
- Готовность к редким командировкам в офисы на территории (Ростовская обл., Ставропольский край, Краснодарский край)

Условия:

- Работа в международной динамичной компании и трудоустройство по ТК РФ
- График работы: 5/2 с 9:00 до 18:00 (часы готовы обсудить)
- Место работы: Ростов-на-Дону, ул.50 лет РСМ, 2-6/22

СДЭК Менеджер по клиентскому сервису

Что нужно будет делать:

- Принимать и выдавать посылки, оформлять документы
- Консультировать клиентов в офисе по услугам, срокам, тарифам
- Работа с кассой

Ждём от тебя:

- Желание работать с клиентами и обеспечивать высокий сервис
- Самостоятельность и оперативность
- Готовность обучаться

Мы предлагаем:

- Место работы: г.Москва, ул. Новопесчанная 8с1
- Стабильный заработок: **оклад+ ежемесячная премия**
- График работы обсуждается: **по будням с 10:00 до 21:00, по выходным 10:00 до 20:00.**
- Опытного наставника на период адаптации



Подарки за стаж, на дни рождения, для первоклашек и другие значимые в жизни события



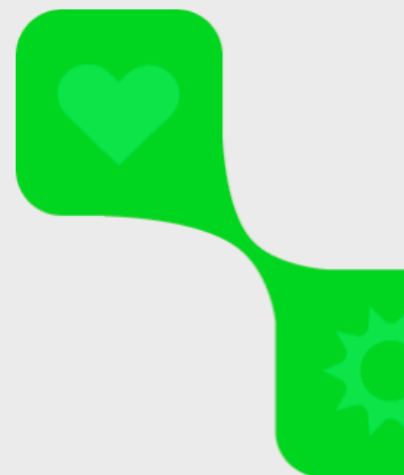
Обучаем новичков: «Школа курьеров» и «Школа кладовщиков» помогут тебе адаптироваться



Мы любим корпоративы: разные, яркие, летние и зимние



Общаемся на равных, а руководители доступны и открыты любым новым идеям



СДЭК. Менеджер в точке выдачи

Вам предстоит:

- автономно организовывать и сопровождать все процессы по HR-циклу (отбор и адаптация, обучение и развитие, карьерное планирование, управление эффективностью, орг. дизайн, компенсации и льготы, формирование и управление кадровым резервом, кадровое администрирование),
- консультировать свою группу - "Центр клиентского сервиса" по вопросам / инструментам / политикам HR, решать сложные кейсы,
- выступать в партнерстве с руководителем при транслировании изменений,
- фасилитировать встречи,
- осуществлять сбор аналитики, ее анализ и разрабатывать action-планы на основе данных,
- участвовать в разработке и реализации HR стратегии клиентской группы.

Мы ждём, что вы:

- Имеете совокупный опыт работы в HR более 5 лет;
- Имеете опыт работы в роли HR BP (или HR generalist) в крупной компании - более 3х лет;
- Имеете опыт работы с массовым персоналом;



**АВИТО.
HR BP
департамента
клиентского
сервиса**

Присоединяйтесь к нашей команде и участвуйте в трансформации одного из крупнейших банков страны здесь и сейчас!

Обязанности:

- Поиск и привлечение клиентов сегмента малого и среднего бизнеса; ведение переговоров с потенциальными клиентами;
- Развитие отношений с действующими клиентами; работа на удержание текущей базы;
- Организация встреч и участие в переговорах с клиентами;
- Прямые продажи всех услуг и продуктов банка;
- Сопровождение банковских продуктов.

Требования:

- Высшее образование;
- Опыт работы от 2-х лет в сегменте малого и среднего бизнеса;
- Опыт работы со всеми продуктами для юридических лиц;
- Клиентоориентированность, высокие коммуникативные навыки, навыки ведения переговоров, гибкость;
- Знание основ финансового анализа.

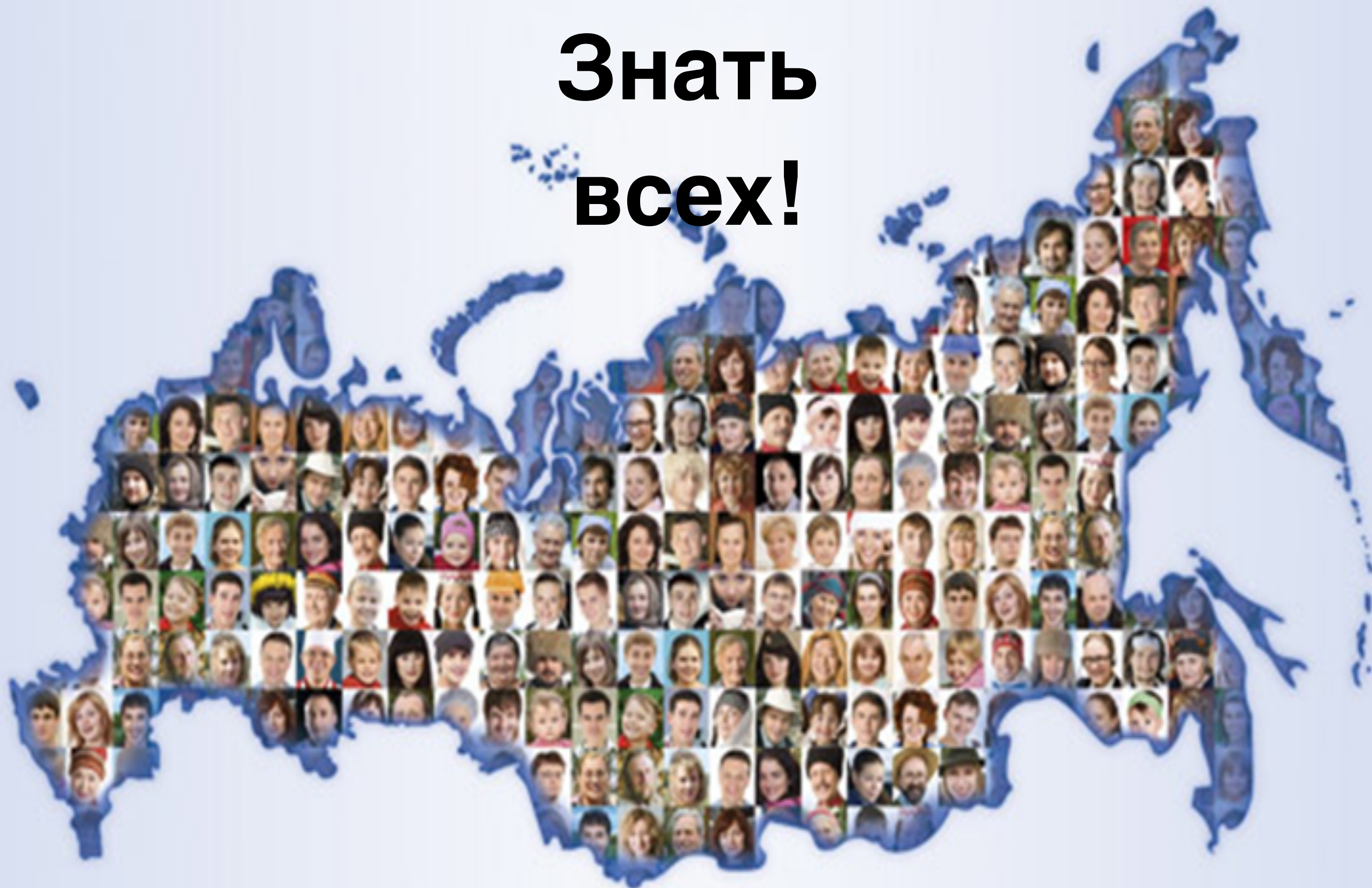
Мы предлагаем:

ВТБ.
Директор по
работе в
клиентами



**И сделать
предложение, от
которого
НЕВОЗМОЖНО
отказаться...**

**Знать
всех!**



А что нужно
работодателю?
Релевантный опыт?
Цифровизация?
Импортозамещение?
Создавать с нуля?
Скорость?
Постоянное обучение?



Еще раз о трендах

Гибрид

ИИ

Человекоцентричность

Обучение и переобучение

Аутсорсинг

Каждый человек сам знает, что ему лучше

Сотрудников надо не удерживать, а
сохранять

Вам нужны не сотрудники определенного
возраста, а способные

Чем лучше отработана система, тем
меньше нужно дорогостоящих
сотрудников

Лучший HR это тот, кто не начинал карьеру
с hr



@ILGIZVALINUROV



Что делать?

1. Принять, что
главный клиент вы

2. Прийти на
карьерную
консультацию

3. Прочитать книгу
«Идеальный кандидат»



**Успехов в
карьере!
Счастья личного
и
профессиональ-
ного**



Итоги?



@VALINUROVILGIZ

#ИльгизВалинуров



Valinurov executive

**Рекрутинг &
executive search**

**Обучение HR и
руководителей**

HR-consulting

**Карьерное
консультирование**

www.ilgizvalinurov.ru

+7 9032602551

info@ilgizvalinurov.ru