

The CAREER FORUM

20 июня – 26 июня 2011 г.

www.careerforum.ru

ВЫХОДИТ с 1995 г.

Тема номера

Социальные сети и поиск работы 2



Обучение

Как запомнить английский язык 5



Новости

Опыт и перспективы сотрудничества вузов и энергетических предприятий 7



Вакансии

Администрация	4
Электроэнергетика	4
Продажи	5, 7
Маркетинг	6
Право	6
Информационные технологии	8



В следующем номере:

Что вам мешает стать успешным кандидатом?

Далеко не всегда при отказе в работе соискателям называются истинные причины их профессиональной непригодности. Как догадаться об этих причинах самостоятельно? Что, по мнению работодателей и рекрутеров, сегодня чаще всего препятствует успешному трудоустройству?



The Russian Connection Group is a western-managed provider of professional recruitment services to the major local and multinational corporations with advance standing on the **Global FORTUNE 1000** listings. www.ruscon.ru



Top Level Executive Search
(495) 967 3318 info@execusearch.ru



Senior and Middle Management Recruitment
(495) 961 2726 ruscon@ruscon.ru
(812) 326 1770 ruscon@ruscon.spb.ru



Support Personnel Recruitment & Leasing
(495) 961 2716 cv@staffsupport.ru

We Connect the Stars





Штат

Стоимость участия:

полная цена – 11 900 руб. (НДС не облагается).
Для участников предыдущих конференций
журнала «Штат» действует специальная цена –
9 900 руб.

Подробности – на сайте журнала «Штат»:
www.hrmedia.ru/node/385

Регистрация:

Елена Беляева, elena@hrmedia.ru
тел.: (499) 255-95-79, 8-916-680-55-61
Александра Васина, alexandra@hrmedia.ru
тел.: (499) 255-95-79

II ежегодная практическая конференция журнала «Штат»

«Управление персоналом в банковской сфере»

29 июня 2011

Москва, The Ritz-Carlton

Ключевые темы для обсуждения: управление эффективностью, прогнозирование численности персонала, кадровый резерв, планы преемственности, исследования вовлеченности и другие актуальные вопросы.

Среди спикеров и экспертов конференции:

- **Ирина ПРОНИНА**, Руководитель Корпоративного университета Сбербанка РФ
- **Наталья ЕРАСОВА**, Начальник отдела оценки и карьерного развития персонала, Руководитель центра оценки, Московский банк Сбербанка РФ
- **Марина АНДРЕЕВА**, Начальник Отдела мотивации и оплаты труда ОАО Запсибкомбанк
- **Дмитрий МИТБРЕЙТ**, Директор Департамента персонала и организационного развития, ОАО БИНБАНК
- **Екатерина ШИРЯЕВА**, независимый эксперт (до февраля 2011 – Старший Вице-президент, Директор по работе с персоналом банка Ренессанс Кредит)
- **Алексей СТЕПАНОВ**, Директор Центра корпоративного обучения и развития, ОАО «Альфа-Банк»
- **Татьяна СОБОЛЕВА**, Заместитель Директора Департамента по работе с персоналом, ОАО «ТрансКредитБанк» и представители других ведущих компаний банковской сферы.

Социальные сети как способ поиска работы



Тема номера

Насколько сегодня популярен данный способ подбора среди рекрутеров? С чем это связано? В каких случаях социальные сети наиболее эффективны? И какие специалисты активнее всего ищут работу в Интернете?

Как показывают многочисленные исследования, к социальным сетям со стороны российских соискателей демонстрируется пока еще меньшее доверие и интерес, чем к традиционным способам поиска, что во многом объясняется относи-

тельно недавним появлением первых. Эксперты же рынка труда считают, что люди просто еще не осознают всех возможностей ресурсов, позволяющих завести новые полезные знакомства в профессиональной сфере.

Не очень часто к их использованию прибегают и работодатели, считая что для профессионального поиска социальные сети менее удобны, чем профессиональные рекрутинговые интернет-порталы. В то же время в социальных сетях

стали все активнее регистрироваться представители кадровых агентств, считая их прекрасным дополнительным ресурсом по поиску персонала. По их мнению, подобные интернет-сообщества обладают неограниченными возможностями,

The CAREER FORUM

20 июня – 26 июня 2011

Газета The Career Forum зарегистрирована в ФС по надзору за соблюдением законодательства массовых коммуникаций и охране культурного наследия – свидетельство ПИ №ФС77-21599 от 01.08.2005.

СМИ перерегистрировано в связи со сменой учредителя 26 ноября 2008 г. ПИ №ФС7734011.

Учредитель ООО «ЭрСиКонсалт».

Перепечатка материалов допускается только по согласованию с редакцией.

Главный редактор **Ольга Петрова**

101000, г. Москва, Потаповский пер., д. 5, стр. 2, оф. 207
Тел.: +7 (495) 933 0317, 937 1290

career@careerforum.ru
www.careerforum.ru



которые еще только предстоит освоить рекрутерам. Ведь на фоне традиционных источников рекрутмента, которые содержат информацию, быстро теряющую свою актуальность (соискатели не всегда регулярно обновляют свои резюме), учетные данные в сетях чаще пополняются новыми сведениями об их владельцах: ссылки на новые работы и т.д. Кроме того, в профессиональных сетях работают сервисы рекомендаций — вы можете без проблем связаться с рекомендуемым, уточнить какие-то интересующие вас моменты. Также на таких сайтах взаимодействие работодателей и соискателей не сводится к формальному приглашению на собеседование и уточнению какой-либо информации — они дают возможность более свободного общения, позволяют лучше познакомиться друг с другом, в неформальной манере обсудить профессиональные вопросы, что позволяет составить более полное мнение о квалификации, интересах и характере кандидата, сократив свое драгоценное время.

«Сейчас социальные сети являются одним из основных ресурсов, — утверждает **Мария Силина, менеджер по работе с клиентами, «Агентство Контакт».** — Конечно, нам необходима информация об опыте работы человека, его образовании и эта информация есть в резюме. Но в социальных сетях можно узнать нечто большее. С их помощью мы можем познакомиться с личной стороной кандидата.

Не секрет, что во многих компаниях существует face-контроль, посему бывает очень полезно изучить фотографии кандидата, находящиеся в общем доступе. При знакомстве с профилем внимание уделяется альбомам, комментариям к фотографиям и публичному общению с друзьями. В результате такой работы можно сформировать представление о характере кандидата, узнать о его увлечениях».

Кто же является активными интернет-соискателями Facebook, LinkedIn, Одноклассники.ру, Вконтакте.ру, Twitter, Мой Круг, Профессионалы.ру и др.? Прежде всего это молодые специалисты с незначительным опытом работы, а также маркетологи, специалисты по рекламе, журналисты, PR-менеджеры, интернет-специалисты. В период массовых увольнений и посткризисной стагнации рынка труда проявлять активность в социальных сетях стали и рядовые менеджеры, и специалисты — из-за резкого сокращения числа активных вакансий им пришлось приноровиться искать работу всеми возможными способами. Зачастую использование социальных сетей в целях поиска работы рассматривается ими как способ восстановления прежних знакомств и рабочих контактов в целях обращения к ним за помощью в трудоустройстве. А вот более серьезные специалисты по-прежнему ищут возможности дальнейшего развития на специализированных «рабочих» порталах.

«Так как в социальных сетях редко размещается полная и достоверная информация о профессиональном опыте кандидата, в большей степени этот источник полезен при поиске молодых специалистов, когда наиболее важными факторами отбора являются образование и социальная активность кандидата, — говорит **Анна Сус, менеджер по работе с клиентами, «Агентство Контакт».** — С точки зрения поиска квалифицированных кадров использование социальных сетей будет неэффективным — слишком велики издержки времени на уточнение достоверности и актуальности информации, размещенной на странице пользователя. Исключение составляют профессиональные интернет-сообщества, в которых люди регистрируются именно для расширения профессиональной сети контактов, и они сами заинтересованы в раскрытии информации о себе. Традиционные же социальные сети могут помочь при поиске уже знакомых нам специалистов, связь с которыми мы по каким-либо причинам потеряли».

Многие кандидаты, независимо от своего отношения к социальным сетям, даже если их резюме висит там «на всякий случай», начали подвергать сознательной цензуре содержание своей страницы именно потому, что хотят избежать возможных проблем с дальнейшей карьерой.

«Нельзя сказать, что HR-специалисты очень часто отказываются от кандидата в результате знакомства с его страницей в социальной сети, однако иногда такое бывает, — комментирует **Мария Силина.** — Многие люди публикуют личную информацию в Интернете, не задумываясь о том, что это может им как-то навредить. В нашей практике был случай, когда одну девушку рассматривали в качестве кандидата на топ-позицию. Но когда мы зашли на ее страницу в социальной сети, то увидели фотографию, на которой она была изображена в полуобнаженном виде. Казалось бы, это частная сторона жизни человека и она может никак не влиять на его работу, тем не менее, от этого кандидата мы решили отказаться».

ТАМАРА ЗОЛОТОРЁВА

Вакансии

в крупных международных
компаниях на
www.careerforum.ru

КПМГ

Hyundai Motor Company

Данфосс

Marriott

DHL

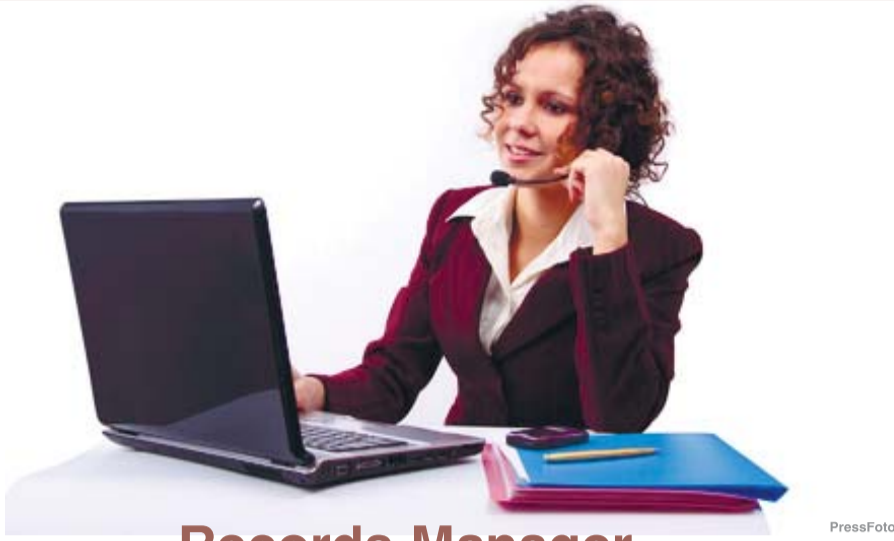
PwC

Делойт

Nestle

General Electric

Huawei



PressFoto

Vacancy

Records Manager

One of the largest international law firms is looking.

Main Duties and Responsibilities

- Collect and organize documents (by client and administrative matters, types of documents, etc.) In the storage
- Prepare indexes of documents and organize them into folders and boxes
- Maintain, update and improve the storage database (in cooperation with the relevant departments of the firm)
- Search for documents in the storage database
- Archive documents in an electronic form
- Train secretaries on the archiving procedures and retrieval from the offsite storage and Review and arrange for payment of invoices for the storage services

Requirements

- A university degree or college diploma in archiving or library science. Prior experience in the relevant administrative role is a plus
- To perform the job successfully, an individual should be accurate, organized, punctual, responsible and proactive
- Native Russian speaker with fluent written and spoken English
- Interest in archiving
- Ability to work as a part of a team and independently
- Excellent computer skills (Microsoft Word, Microsoft Excel, databases knowledge is a plus)

Vacancy code 10794

E-mail: skorobatyuk@careerforum.ru

Вакансия

Ассистент на ресепшн

Компания, которая входит в число самых крупных и надежных финансово-промышленных структур России.

Обязанности

- Осуществлять своевременный прием и распределение телефонных звонков по всем входящим линиям
- Обеспечивать эффективный внутренний документооборот
- Вести журнал бронирования конференц-комнат, осуществлять координацию встреч и поддержание порядка в конференц-комнатах в течение дня
- Осуществлять прием посетителей компании с подачей чая/кофе (своевременная заварка чая, пополнение кофемашин водой)
- Осуществлять копирование, сканирование, переплет документов
- Поддерживать в рабочем состоянии автоответчик и голосовую почту в зоне приемной; осуществлять регулярное и своевременное прослушивание сообщений и информирование соответствующих сотрудников о принятых сообщениях на центральном автоответчике
- Получать на охранном пункте периодические издания до 09.00, регистрировать и своевременно распределять издания среди сотрудников; проверять комплектность по списку; информировать руководство о причинах сбоя доставки, координировать работу с менеджером печатных изданий по устранению проблем доставки
- Организовывать вызов такси; информирование сотрудников о подтверждении принятого заказа и ожидаемого времени подачи машины, своевременно отменять заказ в случае необходимости
- Получать и регистрировать счета МТС, заполнять бланки и анкеты, осуществлять оплату счетов МТС
- Проверять и своевременно переадресовывать почту с ящика info

Требования

- Английский на уровне Intermediate
- Опыт работы на аналогичной позиции от полугода
- Активная жизненная позиция

Условия

- Часы работы с 11 до 20
- Достойный социальный пакет
- Перспектива роста внутри компании

Vacancy code 10774

E-mail: irina@careerforum.ru

Электроэнергетика

Vacancy

Business consultant

Responsibilities

- Competent expert advice to our customers in the field of energy trade-, brokerage and risk management
- Professional implementation of energy trade-, brokerage and risk management as well as competent advising to our customers with analyzing their trading operations and functional adaption to their systems
- Problem analysis on the customer's site as well as elaborating specifications for our development teams in New York, London and Berlin
- Sole responsibility for organisation and accomplishment of training courses

Requirements

- Successfully completed academic studies in economic science, computer science or business mathematics ideally with a focus on the energy industry and/ or banking/finance
- Several years of professional experience in the financial or energy market
- Ideally, you have acquired relevant work experience in the field of ETRM-software solutions
- Knowledge of modeling and processing or evaluation of financial or energy products is of advantage
- Strong analytical and communicative skills and a solution-oriented work style
- Experience in project management is of advantage
- High willingness to learn, commitment and ability to cope with pressure
- Initiative and team capability
- We require flexibility and the willingness to travel (Germany and Europe)
- Excellent Russian and English language skills (written and spoken) are essential

Vacancy code 10817

E-mail: borisova@careerforum.ru

Vacancy

Pre-sales analyst

Responsibilities

- Development of new product ideas and the analysis of the implementation
- Professional implementation of energy trade-, brokerage and risk management as well as competent advising to our customers with analyzing their trading operations and functional adaption to their systems
- Leading support in the pre-sales phases (demos, presentations, system configurations, etc.)
- Development of concepts and system solutions for our customers in the field of energy trade, brokerage and risk management
- Support in the development of software in the course of the realization of new products for our development teams in New York, London and Berlin
- Responsibility for organization and accomplishment of training courses

Requirements

- Successfully completed academic studies in economics, industrial engineering, computer science or business mathematics ideally with a focus on the energy industry and/ or banking/finance
- At least two years of work experience in the energy sector in Russia is of advantage
- Strong analytical and communicative skills and a solution-oriented work style
- Initiative and team capability
- We require flexibility and the willingness to travel (Germany and Europe)
- Very good knowledge of English and Russian is of advantage

Vacancy code 10816

E-mail: borisova@careerforum.ru

Как запомнить английский язык

Сознательность людей, занимающихся своей карьерой, достойна всякого уважения. Те, кто продумывает свою жизнь на несколько шагов вперед, не могут обойтись без английского языка. Только проблема в том, что записаться на языковые курсы и досконально выучить язык – это две совершенно разные истории. Именно поэтому ведущий консультант в сфере бизнес-образования компания MBA Strategy предлагает ряд рекомендаций. Следование им и, конечно же, железная воля, помогут вам овладеть иностранным языком в более короткие сроки. Вы разнообразите свой словарный запас и научитесь методикам запоминания. Особенно актуальна эта проблема перед сдачей важнейших в жизни настоящих карьеристов тестов – TOEFL или IELTS: чтобы понять задания, нужно знать много слов. Чтобы их выучить, нужно время. Времени мало.

Раз наткнувшись на список из 150 слов и забыв через неделю 45%, волей-неволей захочешь узнать, как же сделать так, чтобы помнить. **Анастасия Калуженина и Наталья Хабат, преподаватели MBA Strategy, дали несколько дельных советов.**

«Учитесь понимать слова так, чтобы не нуждаться в дословном переводе каждого слова. Смотрите на окружение слов. Сможете ли вы ответить на вопрос, не переводя каждое слово? Знакомо ли вам значение одной из частей слова?» – Наталья Хабат знает множество путей к запоминанию. Ежедневно она готовит людей в сдаче тестов и знает, как непросто бывает быстро запомнить весь нужный объем.

Она утверждает, что хоть вы и сталкиваетесь во время сдачи теста с огромным количеством незнакомых слов, большинство из них не нужны, чтобы ответить на заданный вопрос.

Точно так же дело обстоит и с обычной бытовой ситуацией. Когда вы слышите в речи множество незнакомых слов или читаете в газете заметку, понимая только что-то основное, – цепляйтесь за эту основу. Смотрите в суть и учитесь понимать язык, не зная каждого слова.

Однако невозможно постоянно выкручиваться подобным способом. Учить и запоминать все-таки необходимо: действительно качественно знать английский – большущий карьерный плюс. «Как и во всем, что касается образования, определитесь со своими целями. Если вы учите язык для того, чтобы поддерживать светские беседы, лежа в шезлонге на лазурном море, то смотрите фильмы (массовый прокат подойдет как нельзя лучше), читайте романы и сказки. Все это наполнит вашу лексику нужным вокабуляром, соответствующим вашим целям, – объясняет Анастасия Калуженина. – Немного иначе дело обстоит с бизнес-образованием, или, если взглянуть шире, с деловыми переговорами. Здесь лексика «Отчаянных домохозяек» вам не поможет», – уверена она. С Анастасией соглашается Наталья Хабат, которая советует «брать на вооружение The Economist и штурмовать со словарем статью за статьей».

Важный момент в запоминании – не учить лишь отдельные слова. «Пытайтесь запоминать не только слово, но фразу. Пересказывайте абзацы, особенно если тема

близка вашему занятию», – рекомендуют эксперты.

К примеру, пытайтесь запоминать слова вместе с окружением. Одно слово вы забудете намного быстрее, чем слово в словосочетании. Например, *cargo* – не так часто употребляемое нами слово, но часто попадающееся в текстах и статьях. Это простое слово, но, например, запомните его во фразе «*it was it's usual cargo*» – это был обычный груз (такого-то судна). Когда вы окружаете слово дополнительными словами, позволяющими облегчить запоминание, вы сможете раз и навсегда внести то или иное слово в свой словарный запас.

«Когда вы что-то читаете, делайте микроанализ слова. Например, в слове *infamous in* – негативная приставка, означающая *non*. Становится понятно значение слова, его легче запомнить. Помните также, что небольшой этимологический анализ дает вам представление о значении слова. Это очень полезно при запоминании слов», – советует Анастасия Калуженина.

После того, как вы выучили несколько десятков слов, вы должны «насиловать» вставлять их в свою речь. «Напишите список и на язы-

ковых курсах пытайтесь вмонтировать эти слова в предложение – иными словами, учитесь их использовать любыми способами», – единодушно рекомендуют эксперты MBA Strategy.

Вот несколько ресурсов, которые окажутся крайне полезными при штурме английского языка.

Вы можете слушать лекции на academicearth.com – хотите, выберите лекции по экологии Йельского университета и слушайте. Или www.englishdaily626.com – очень хороший ресурс для изучающих английский, а также English vocabulary in use, Improve your vocabulary for IELTS, Check your vocabulary for IELTS.

Dictionary of Idioms – необходимый словарь. Обладателям Apple можно купить специальное приложение Kaplan Idioms. Они существенно расширят ваш словарный запас.

Вспомните об Oxford Collocation Dictionary. Купите эту книгу – она очень полезная.

Выучив сотню слов, не останавливайтесь на достигнутом. Потому что самое главное, что нужно соблюдать в работе с языком, – это система. Только системное освоение материала и его повторение даст вам шанс.

ЕКАТЕРИНА БЕЛКОВА

Продажи



Вакансия

Менеджер по развитию ключевой розницы (федеральные сети)

В известную международную компанию (лидер на рынке потребительских товаров).

Требования

- Высшее образование
- Опыт по развитию бизнеса с федеральными розничными сетями от 2 лет, желательно в международной компании
- Опыт по развитию бизнеса с федеральными розничными сетями обязателен
- Владение английским языком на рабочем уровне (не ниже Intermediate)
- Наличие водительских прав кат. «В», ПК

Обязанности

- Развитие продаж, качественное и количественное расширение ассортимента в ключевых розничных сетях
- Контроль проведения локальных и национальных промо-активностей
- Обеспечение максимального присутствия продукции на складе и в местах продаж ключевых розничных сетей
- Контроль работы супервайзеров

Условия

- Мы предлагаем интересную работу в известной, стабильной компании – лидере рынка
- Профессиональный коллектив, внутренние и внешние тренинги, перспективы карьерного роста
- Привлекательный уровень заработной платы + бонусы
- Компания предоставляет служебный автомобиль и полное техобслуживание, оплату ГСМ, компенсацию питания и мобильной связи, соц. пакет (ДМС, страхование жизни), оформление по ТК РФ

Vacancy

Senior Brand Development Manager

With a leading world-wide FMCG manufacturer, possessing own production facilities and wide distribution set-ups in Russia.

Given fundamental changes in Russia Food Category Strategy, this role requires a significant thinking-challenge, quick decision making and continuous stakeholder-engagement. To help make Food Categories a successful, growing, sustainable business during years to come that will allow to double the size of the category, the main purpose of this position is to help develop and implement category strategy through bigger better innovations, whilst continuously improving value and making the category sustainably profitable.

Responsibilities

- Leading the development & delivery of regional innovation and renovation projects on products from ideas development to the final delivery of complete mix
- Working closely with the MCO to ensure buy-in, alignment and high quality implementation of the projects' outcome
- Working closely with MCO to develop and agree annual country marketing plans
- Working closely with Finance to make sure that projects deliver financial results
- Working with CMI locally to deepen consumer understanding to support the strategy and/or innovations
- Team management and responsibility for team member professional development
- Budget planning and management

Requirements

- Higher University degree
- 5+ years Brand Management experience (1+ year in the role of Senior or Group Brand Manager) with international FMCG manufacturing company
- Previous experience in Food category
- Proven track record in brand development (NPD, innovations launches/re-launches; concepts and integrated brand communications development)
- Fluency in English
- Strong leadership skills
- Creativity, analytical brain, breakthrough thinking, excellent communication skills

Compensation

- Attractive compensation package, including: competitive salary, bonuses, medical & life insurance, lunches, etc.
- World-renown brand name
- You'll get a challenging job as well as excellent opportunity for further professional & career growth with a dynamic international business



Vacancy code 10820

E-mail: irina@careerforum.ru

Право

Vacancy

Lawyer

With a leading international FMCG manufacturing company, possessing own production facilities and wide distribution set-ups in Russia.

Whose main role will be to provide legal support to project teams (integration and ERP).

Responsibilities

- Analysis similarity and differences between two companies for Integration purposes
- Creation of Integration plan (legal aspects)
- Standardization contracts, templates, policies, incl. implementation of corporate standard contracts, policies, template for integrated company (drafting, simplification, systematization and support)
- Implementation corporate standards for work with Key Accounts and Distributors, including contract standardization
- Drafting and registration changes in corporate documentation
- Participation in the administrative procedures (authorization M&A with federal antimonopoly service)
- Global/regional contracts implementation (updating, standardization and support)
- Global/regional contracts authorization (review, updating, participation in negotiations)
- Provide legal advises on requests

Requirements

- Higher legal education (preferably MGU, MGUA, MGIMO)
- At least 2 years of relevant legal practice
- Good knowledge of Russian civil, labor, trade and antitrust legislation
- Good communication and negotiation skills
- Ability to travel to Russian regions
- Good command of English

Compensation

The company offers an attractive compensation package, including: competitive salary + bonus, medical & life insurance, lunches, etc.

Vacancy code 10782

E-mail: irina@careerforum.ru

Вакансия

Billing Coordinator

В международную юридическую компанию.

Обязанности

- Выставление счетов клиентам
- Отслеживание вопросов по финансовой части договорных отношений
- Отслеживание поступления и оплаты по счетам
- Подготовка отчетов
- Переписка и решение вопросов с клиентами и партнерами

Требования

- Знание английского языка на продвинутом уровне (устный и письменный)
- Знание компьютерных программ (Excel, Word)
- Высшее образование
- Опыт работы в юридической или консалтинговой (BIG4) компании на аналогичной позиции (обязательно)

Условия

- Офис в центре
- Привлекательный уровень компенсации (до 100 000 руб.) и хороший соцпакет
- Хорошие перспективы профессионального и карьерного роста

Vacancy code 10793

E-mail: lk@careerforum.ru

НОВОСТИ

Опыт и перспективы сотрудничества вузов с энергетическими и промышленными предприятиями

Недавно в гостинице **НОВОТЕЛЬ**, г. Санкт-Петербург, состоялся круглый стол «Опыт и перспективы сотрудничества вузов и бизнеса в области подготовки профессиональных кадров для энергетических и промышленных предприятий». Целью мероприятия было наладить диалог между бизнес-сообществом и вузами по вопросам подготовки кадров, а также рассказать о новых образовательных инициативах.

Среди участников круглого стола были Паскаль Умбер (Франция), директор по персоналу компании SCHNEIDER ELECTRIC в странах EMEA, Вера Платонова, SCHNEIDER ELECTRIC (Россия), Марк Бартоли, Университет им. Пьера Мендес-Франса, Гренобль (Франция), Яна Клементовичус, Высшая экономическая школа СПбГУЭФ, Николай Ватин, академический координатор проекта «Темпус ETF-JP-00237-2008» в СПбГПУ, Ольга Гаранина, директор Учебно-исследовательского центра энергетической политики. Присутствующих также приветствовала Элизабет Барсак, Генеральный Консул Франции в Санкт-Петербурге.

Проблема нашей страны на сегодня заключается в том, что разработчики новых изделий очень далеки от экономики. В результате инновационные разработки с большим запозданием доходят до стадии производства, когда спрос на них уже падает. Происходящие в мире изменения требуют от сотрудников компаний новых компетенций — экономист должен разбираться в технических вопросах, а инженер — в экономических.

Ключевым докладчиком круглого стола стал Паскаль Умбер. В его выступлении «Как сделать устойчивое развитие частью бизнес-модели? Ресурсосбережение и энергоэффективность: стратегический выбор глобальных компаний» немаловажное место заняло обсуждение проблемы подготовки молодых кадров. Речь шла об установлении более прочных связей между производственными корпорациями и вузами и о расширении рамок такого сотрудничества в России. Г-н Умбер обращался прежде всего к представителям университетов, присутствовавших на встрече.

Сегодня компании в первую очередь заинтересованы в специалистах двойного профиля. Именно в этом и заключается инновационность предлагаемого г-ном Умбером подхода (в контексте российской системы образования). В настоящее время не хватает молодых специалистов, имеющих как специальные технические знания, так

и достаточный уровень подготовки в областях, смежных с бизнес-сферой, таких как экономика и маркетинг. В качестве примера задач, с которыми приходится сталкиваться на предприятии, можно назвать систему аудита эффективности, оптимизацию использования энергии предприятиями. Еще одно направление, актуальное на сегодняшний день, — проблема продажи инноваций. Для его реализации необходимо образование, являющееся симбиозом инженерного и экономического.

Паскаль Умбер отметил, что наиболее востребованные в молодых кадрах качества — любопытство к области технологий и инноваций, конкурентоспособность и широта ума, а также коммуникабельность, понимаемая как умение создавать и развивать связи как внутри предприятия, так и за его пределами. Понятно, что к специалистам такого уровня предъявляется требование хорошего владения иностранным языком и достаточного понимания чужого менталитета и культуры. Критически важно умение расставлять приоритеты, наличие хорошей технической базы, т.е. конкретных знаний, и развитого критического мышления (навыка подвергать все сомнению). И конечно же, нужно быть увлеченным своим делом и владеть искусством убеждения.

Помощь университетов и школ нужна предприятиям для того, чтобы воспитывать новые компетенции у специалистов следующего поколения.

Компания SCHNEIDER имеет успешный опыт участия в подобной образовательной программе, адресованной молодым специалистам, на базе университета им. Пьера Мендес-Франса в Гренобле.

Участники круглого стола единогласно пришли к выводу, что у сотрудничества вузов и бизнеса на сегодня хорошие перспективы подготовки кадров для энергетики. В подтверждение тому — ряд совместных проектов, реализованных в других отраслях: в Петербурге целенаправленно ведется работа по повышению уровня образования специалистов для автомобилестроения, фармацевтики и др.

Марк Бартоли рассказал о целях проекта «Темпус»: создание программы обучения в магистратуре по смежным специализациям (например, экономист-инженер). Специалист, прошедший такое обучение, становится не только ценным сотрудником внутри предприятия, но и находится во взаимосвязи с внешним миром. Учебная программа рассчитана на три года, при этом важное место отводится участию в реальных проектах на европейских предприятиях.

В дальнейших планах стоит открытие Международного Центра Ресурсов, представляющего собой глобальную информационную базу (библиотека и другие ресурсы).

МИХАИЛ КАПИЦКИЙ

Vacancy

Beauty and Health Care Sales

A big multinational corporation launches a position.

Functions

- Sales analysis and planning
- Analysis of competitors sales activities
- Close cooperation with Product marketing on the subject of sales volume and terms
- Organization of trading and promotion activities
- Direct communication with clients among them both retail and big chains
- To follow corporative strategy in sales and market expansion
- To follow corporative policy and be appropriate to internal demands and culture
- Making sales reports

Requirements

- High education
- No less than 2 years on a similar position in a big structured company specializing in personal care products (electric shaving, grooming, trimmers, hair clippers, epilators and such). Work experience in foreign company is a plus
- Good knowledge of personal care products market situation
- Firm and successful experience in sales of above-mentioned category
- A candidate must be experienced in sales planning and analysis as well as in trading and promotion activities.
- Previous work must be connected with direct sales, distributors and consumer electronics chain.
- Good level of English (Advanced Intermediate, Fluent)

Personal abilities

Proactive, a good team player, strongly punctual and with firm orientation towards discipline and responsibility, careful performer. A candidate must be ready and eager to follow corporative values and rules and must be open to integrate corporate culture into his personality.

Compensation

- 110 000 rr gross
- Medical insurance
- Corporative trainings and education

Vacancy code 10737

E-mail: mozharov@careerforum.ru

Vacancy

Product manager for home appliance (kitchen appliances)

A big multinational corporation launches a position.

Responsibilities

- Collect appropriate market information from dealers, customers, and other data sources
- Analyze the market by collected information
- Make necessary sales materials (POP, catalog, display stands, etc.) in appropriate timing
- Make yearly merchandising plan and manage to introduce each products on time
- Explaining market situation, propose new products to domain
- To hit the sales target, make sales promotion plan
- Propose sales promotion plan to the dealers, and check the progress
- Checking the dealers' sell out and stock situation weekly, take necessary action to improve dealers' sell out and stock
- Maintain and share the necessary product information with other dept and domain
- Provide the information of technical regulation in each CIS country to domain Analyzing latest sales situation, make sales forecast of coming 6 month by model by dealer
- Control the budget of sales promotion and advertisement to invest to the market
- Check the market price and set up the appropriate retail price

Requirements

- Excellent experience of marketing for home appliance products (such as fringes, MWO, blenders and so on)
- Negotiation skill with dealers, agencies and domain
- English for business discussion and presentation
- Good skill for PC operation (Excel, Word, PowerPoint, SAP (is desirable), etc.)

Compensation

- 80 000 rb gross
- Medical insurance
- Corporative trainings and education

Vacancy code 10780

E-mail: mozharov@careerforum.ru

Вакансия

Системный администратор

Обязанности

- Планирование информационной инфраструктуры, структуры внутренней сети
- Организация и обеспечение бесперебойного функционирования локальной сети. Мониторинг использования локальной сети
- Установка на серверы и рабочие станции сетевого программного обеспечения, конфигурирование систем и программного обеспечения на серверах
- Обеспечение защиты от несанкционированного доступа к информации, просмотра или изменения системных файлов и данных, а также безопасность межсетевое взаимодействия
- Организация доступа к локальным и глобальным сетям, в том числе – сеть Интернет; обмен информацией с другими организациями с использованием электронной почты
- Регистрация пользователей, назначение идентификаторов (логинов) и паролей
- Поддержка рабочего состояния программного обеспечения серверов
- Поддержка работы корпоративного web-сервера и внутренних web-серверов
- Установка и настройка сетевых сервисов. Поддержание их в рабочем состоянии
- Настройка системы безопасности, планирование общей политики безопасности
- Обучение и консультирование пользователей при работе в локальной вычислительной сети, сети Интернет, использовании электронной почты, ведению архивов
- Ограниченная настройка и программирование АТС

Требования

- Высшее образование по специальности
- Опыт работы от 2 лет в должности системного администратора
- Базовый английский
- Офис в центре
- Зарплата \$2000, соцпакет



PressFoto

Vacancy code 10806

E-mail: lk@careerforum.ru

НАЧНИТЕ СЕГОДНЯ НА MONSTER!

MONSTER — ЭТО НОВЫЙ СПОСОБ ПОИСКА ВАКАНСИЙ В РОССИИ. ЯВЛЯЯСЬ ЧАСТЬЮ MONSTER WORLDWIDE, НАША КОМПАНИЯ ПРИНАДЛЕЖИТ К ГРУППЕ 50 ИНТЕРНЕТ-РЕСУРСОВ В 60 СТРАНАХ МИРА.

Нам доверяют своё будущее талантливые специалисты, искренне преданные своей профессии, способные предложить компании больше, чем просто исполнение должностных обязанностей. На Monster они находят уникальные возможности, позволяющие реализовать самые амбициозные карьерные планы.

СЛЕДУЙ ЗА СВОЕЙ МЕЧТОЙ!

Вы тратите больше половины своей жизни на работе, так зачем принуждать себя каждый день находиться там, где вам быть не хочется? Зачем чувствовать, что вы делаете не то, что действительно хотите? Найдите работу, которая поможет вам достичь поставленных целей и материализовать свои мечты!

monsterrussia.ru

Следуй за своей мечтой™



SALES ENGINEER

TE Connectivity is a global, \$12.1 billion company that designs and manufactures over 500,000 products that connect and protect the flow of power and data inside the products that touch every aspect of our lives. Our nearly 90,000 employees partner with customers in virtually every industry—from consumer electronics, energy and healthcare, to automotive, aerospace and communication networks – enabling smarter, faster, better technologies to connect products to possibilities.

RESPONSIBILITIES:

- Sells the company's products or services in the field.
- Calls on prospective customers, providing technical and administrative product information and/or demonstrations, and quotes appropriate customer prices.
- Responsible for meeting assigned sales quota. May provide guidance to less experienced salespersons.
- Represents the company to the customer and the customer to the company in sales related matters; understanding of customer's business and product requirements is necessary.
- Fully knowledgeable about company products.
- Responsible for selling the company's products or services to and maintaining relationships with existing named accounts.
- Develops new accounts and/or expands existing accounts within an established geographic territory.
- Interfaces with appropriate internal departments (engineering, customer service, marketing, operations, purchasing, etc.) as needed.

Requires a Bachelor's degree in Sales, Marketing, Engineering, or appropriate field and typically at least three years of progressive sales experience.

Vacancy code: 100210142

* Полное описание и возможность отклика на вакансии — на www.monsterrussia.ru