



Работа в автобизнесе престижна

Люди, увлеченные автомобилями, обычно подыскивают себе работу, связанную с ними. Тем более что труд в автобизнесе обычно еще и хорошо оплачивается. О нюансах трудоустройства в автомобильной сфере мы беседуем с руководителем одной из крупнейших автокомпаний Украины – Генеральным директором Группы компаний «АИС» Александром Пугачем.

Александр Пугач
Генеральный директор Группы компаний «АИС»

На Ваш взгляд, работа в автобизнесе сегодня престижна? Если да, то почему?

Александр Пугач: Работа в автобизнесе всегда являлась одной из наиболее престижных. Даже в советские времена самый крупный руководитель не мог комфортно эксплуатировать автомобиль, если у него не было знакомого автослесаря. Машина для большинства людей – это мечта, одно из самых желанных приобретений. Поэтому все, что связано с автомобилями, несет в себе понятие престижности! Престижно это и потому, что автомобильный бизнес по определению является высокотехнологичным, определяющим экономическое будущее множества других рынков. Он обязывает своих специалистов быть быстрыми, эффективными, разбираться в современных технологиях, а значит, быть лучшими в своем деле. А еще тебя считают экспертом в данной области, и окружающие это ценят. В список таких экспертов можно внести и учителей, врачей, юристов – то есть людей, от профессионализма которых зависит наше ежедневное благополучие, комфорт. Сегодня в Украине у большинства обычных семей есть

автомобили, поэтому грамотные советы и консультации по покупке и сервису нужны всем и всегда.

Также важно, в какой именно автомобильной компании работает человек. Без ложной скромности можем сказать, что Группа компаний «АИС» – хедлайнер автомобильного рынка, ведь во многих начинаниях мы выступаем новаторами, а в ряде направлений деятельности являемся неоспоримыми лидерами. Прежде всего это заслуга наших сотрудников, работоспособность и эффективность которых сделали компанию такой, какой она есть сегодня – одной из лидеров автомобильного рынка. Ну а работать в компании – лидере рынка, конечно же, престижно!

Как люди обычно приходят работать в автобизнес?

А. П.: Мы тщательно подходим к процессу подбора персонала. Он проводится исключительно на конкурсной основе с учетом образования, опыта работы и соответствия личностных качеств соискателей корпоративной философии. При этом мы ориентируемся на наш корпоративный слоган «С вниманием к Вам, с любовью к автомобилям». Наши сотрудники обходятся с уважением и вниманием относиться к автомобилям, и к их владельцам – это залог успешного бизнеса. В автобизнесе не задерживаются случайные люди.

Успехов достигают те, кто ратует за свое дело и не представляет своей жизни без автомобиля, те, кто одновременно является и Автолюбителем, и Профессионалом с большой буквы, по духу и по жизненной философии.

Исходя из Вашего опыта, сделать карьеру в автобизнесе легче в одной компании или переходя к конкурентам?

А. П.: Примеров, когда человек, активно перемещаясь по различным компаниям-конкурентам, сделал успешную карьеру, я не знаю. Считаю, что только стабильные, надежные профессионалы могут быть основой успешной компании. Поэтому мы стараемся создать такие условия работы, которые позволяют удовлетворить профессиональные и личные амбиции каждого сотрудника, не идя в разрез с целями самой компании. К примеру, 90% руководящего состава нашей компании – это люди, которые выросли в ней, пройдя все ступени карьерной лестницы. Мы даем возможность реализовать себя в профессиональном плане любому сотруднику. Каждый специалист может сделать у нас успешную карьеру. Это может быть рост как по горизонтали – когда человек в соответствии с личными стремлениями и интересами может выстраивать собственную карьеру в разных под-



разделениях и расти как эксперт, так и по вертикали – от более низкой ступени в структурной иерархии к более высокой позиции.

Что вы делаете для того, чтобы профессиональное развитие человека совпадало с его карьерным ростом?

А. П.: Карьерный рост невозможен без постоянного профессионального развития. Поэтому цель компании – непрерывное обучение персонала и повышение квалификации сотрудников. Для этого создан внутрикорпоративный университет со штатом тренеров. Он состоит из

У менеджеров по продажам автомобилей верхняя планка дохода отсутствует, она зависит от результата.

4-х учебных центров во всех регионах Украины, что повышает мобильность и частоту проводимых занятий. При необходимости приглашаются тренеры извне – специалисты в различных областях. Кроме того, мы регулярно направляем своих сотрудников в учебные центры компаний-импортеров. Некоторые программы обучения в таких центрах стоят несколько тысяч евро за одного сотрудника. Соответственно, специалисты получают колоссальный опыт

и знания, а компания – квалифицированный персонал. Приобретенные знания активно применяются в работе для улучшения бизнес-процессов и обеспечивают высокую конкурентоспособность компании на рынке. Также у нас существует и активно применяется система работы с внутренним кадровым резервом из перспективных сотрудников. Из них в первую очередь и подбираются кандидаты на открывающиеся руководящие должности.

Как материальные стимулы влияют на желание человека работать и развиваться?

А. П.: Наша цель – иметь ряд конкурентных преимуществ на рынке. Высокое качество услуг для клиентов обеспечивают люди, оказывающие их. Одна из первоочередных задач компании – гарантировать соответствие условий труда нашего персонала самым высоким требованиям всего рынка труда. Прежде всего это касается материальной мотивации. Уровень оплаты труда у нас всегда был и остается на достойном уровне, а в некоторых случаях существенно превышает среднерыночные показатели. У менеджеров по продажам автомобилей верхняя планка дохода отсутствует, она зависит только от их личного результата. Также в компании принята многоуровневая система премирования. Есть ежемесячные,



Система лояльности к сотрудникам: им предоставляется скидка на товары и услуги, которые реализуются в компании.

квартальные и годовые премии, размер которых зависит от результатов работы. Помимо этого, предоставляются скидки на весь спектр товаров и услуг компании: покупку авто, запчастей или сервис. Немаловажным и базовым для нас является наличие полного социального пакета, включающего медицинскую страховку для каждого сотрудника.

Что, кроме материальных благ, важно для человека, успешно работающего в автобизнесе?

А. П.: В первую очередь – это довольные клиенты и осознание того, что все приложенные тобой усилия принесли пользу и результат. Также это рабочая атмосфера и микроклимат – взаимопонимание, поддержка, командный дух, единство целей. И, конечно же, то, о чем мы говорили в самом начале – быть автомобилистом по состоянию души! В этом году мы празднуем 20-летие компании. За это время мы достигли многого, но главное – создали сильную профессиональную команду, любящую свою работу и автомобили. ■

Успехов в автобизнесе достигают те, кто болеет за свое дело и не представляет своей жизни без автомобиля.