

16+

Андрей Ковалев

Кто Я?

как заработать, работая на дядю

Андрей Валерьевич Ковалев

Кто Я? Как заработать, работая на дядю

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=38974690

SelfPub; 2019

Аннотация

В книге раскрыта история человека, связавшего себя со сферой продаж. Подробно и с оттенками описаны этапы становления человека как личности и специалиста по продажам. Охвачены важные аспекты Российского бизнеса, с примерами из конкретных сфер и направлений. Приведены яркие примеры "правильного и неправильного" руководства и способы адаптации к ним. Что важно, раскрыта модель поведения и отношения к происходящему, со стороны пользы и получения жизненного опыта. Книга будет полезна начинающим специалистам по продажам и людям, планирующим работу в сфере продаж.

Содержание

От автора.	4
Эпизод 0. Книгу буду писать! Зачем? Читать стало нечего...	12
Эпизод 1. Первая ответственность за первые деньги.	14
Эпизод 2. Работа, в которой нет развития – это рабство!	22
Конец ознакомительного фрагмента.	23

От автора.

Я, Андрей Ковалев.

Спасибо Вам, что взяли в руки мою книгу и решили уделить время на её изучение! Уверен, что данная книга будет приятной для чтения и сможет помочь вам при прохождении своего жизненного пути. Основной темой, для этой истории, стал путь продавца, предпринимателя, менеджера, руководителя и директора. Именно этот, нелегкий путь, когда-то выбрал я, и ни разу не пожалел об этом.

Мне хочется быть честным с вами, именно поэтому я максимально точно, постарался донести свои мысли и чувства, и осознанием «Кто Я?».

Родился и вырос я в дружной и счастливой семье. С присущими днями рождениями, тортами со свечками и друзьями. Как и большинство мальчишек, я прислушивался и уважал советы отца и, естественно, игнорировал любые замечания мамы.

Получив высшее образование по специальности «Инженер-Программист», я, успешно, отработал «Системным Администратором».

Получил профессиональный опыт по специальности, но впоследствии выбрал коммерческое направление и вектор развития в сфере продаж. На протяжении последних десяти лет, я неустанно развиваю свои навыки и пробую новые

методы в продажах и управлении продажами. За весь срок, своего развития, мне посчастливилось поработать во многих компаниях, чьи имена и статусы известны, как в нашей стране, так и далеко за её пределами. Будучи частью общего механизма, я участвовал в «Общероссийских конкурсах», становился номинантом, победителем и призером. Неоднократно завоевывал призовые места на должности «Руководитель отдела продаж», даже, заслужил почетное звание и первое место в общероссийском конкурсе – «Лучший Руководитель отдела продаж» в две тысячи тринадцатом году. Пробовал свои силы в развитии различных направлений и в различных нишах продаж. Прошел нелегкий путь от стажера-менеджера до директора по продажам.

В процессе работы и получения новых знаний, успел и попутешествовать, как по России, так и по миру. Посетил пять интереснейших стран и более двадцати городов.

Мой отец – человек очень ответственный, как за свою семью, так и за свою профессиональную деятельность. Всю свою жизнь он посвятил сфере строительства и продолжает это делать, будучи уверенным, что – это вечный ресурс для заработка и материальной стабильности. По его мнению, строительство – было, есть и будет, и только в этом направлении есть надежная платформа для стабильности в жизни. Моя мама всю жизнь занималась и занимается бытовыми вопросами: порядком, культурой, атмосферой в семье, завтраками, обедами и ужинами. Можно сказать, что она создава-

ла погоду в доме и воспитывала во всех нас, очень важные, бытовые навыки. Мой младший брат, как и любой младший ребенок, неустанно копировал меня и старался быть похожим. Хотя со временем, его путь оказался совершенно другим, более ответственным и сознательным. Он выбрал медицинскую сферу и стал врачом-стоматологом.

В этой книге я поделюсь своими впечатлениями от жизни, начинаниями, идеями и мыслями. Что важно, все они приводили к конечным результатам и мотивировали меня на достижение нового. Так же, опишу на примере конкретных жизненных ситуаций, различные модели поведения и стратегические решения тех людей, с которыми мне посчастливилось поработать, как в подчинении, так и в команде. Разберу образы и характеры людей, благодаря которым, я тот – КТО Я сегодня. Это, действительно, были различные должности, в малом, среднем и крупном бизнесе: директора, собственники бизнеса, президенты и вице-президенты, руководители отделов и сотрудники административного состава.

Скажу честно, прежде чем получилась целостная история, пришлось переписать текст несколько раз, ведь творческий процесс практически бесконечен. На протяжении всего периода написания, в голову прилетали разные мысли и истории, отрывки и эпизоды, которые нужно было отфильтровать и добавить в контекст общей истории.

Я уверен, что каждый, кто хоть раз в жизни, брал в руки книгу, ловил себя на мысли, что, история, изложенная в

монологе – то есть, односторонней подаче автора – может утомить. Как принято говорить «не зайти», при прочтении определенного количества страниц:

не всегда увлекает больше, чем пятнадцать – двадцать страниц.

не всегда автор может заинтересовать читателя речевыми оборотами или образами героев.

Исходя из этого наблюдения, я рискнул построить свой текст, в формате диалога – общения с вымышленным собеседником. В виде интервью или собеседования при трудоустройстве на работу. Представьте пред собой сотрудника, скажем из HR-службы, девушку, женщину или наоборот мужчину, который задает вам вопросы, а вы увлеченно отвечаете на них, в надежде произвести правильное впечатление и занять желаемую должность.

А может, это просто, старый знакомый или одноклассник, с которым не виделись половину своей жизни. Или это диалог с самим собой – что, тоже, не редко встречается.

Вопросы, моего «вымышленного» оппонента, я заранее выделю более жирным шрифтом и поправлю курсивом. Ну что ж, поехали!

Кто Я? Не слишком ли многозначительный вопрос, на который нет точного и конкретного ответа?

Конечно, я согласен – считаю, что это именно тот вопрос, который может задать себе каждый в той или иной ситуации. Сколько раз я делал это, останется посчитать, дочитав мою

историю до конца. По моему мнению, вся наша жизнь складывается из пазлов, каждый элемент мозаики не случаен и имеет определенную закономерность, зависящую от наших дел и мечт. Падения и взлеты, удачи и провалы, подталкивают нас к одному важному вопросу:

Кто Я? Вопрос – заставляющий строить планы!

Кто Я? Вопрос – ценой в успех!

Кто Я? Вопрос – ультиматум!

Кто Я? Вопрос – вызов!

Этот вопрос – это единственный смысл, который заложен в написании книги?

Если копнуть глубже, начиная, например, с осознанного детства лет так с десяти – двенадцати, можно отчетливо вспомнить, те самые моменты-пазлы. Пазлы, которые собирались в мозаику, и начинали очерчивать будущий контур наших амбиций, желаний и ограничений. Рамки и правила поведения в школе. Правила внешнего вида, этикета, общения и выживания в сложном и непредсказуемом социуме.

Вспомните себя, каким были вы? Плыли по течению или гребли против него, мирились с общими порядками или сопротивлялись, ждали решения со стороны или старались решить вопрос сами?

Я, конечно, могу преувеличивать, ведь в школьные годы мало что можно решать самому, родители в большей степени

ведут нас и наставляют. Но внутренний голос уже начинает пробиваться наружу, и вместе с возрастными изменениями начинает диктовать нам кто мы по жизни. Как нам должно быть комфортно, какие ценности важны и как на это реагирую окружающие.

Только ли окружение диктует эти правила?

Я имею в виду всех людей, находящихся вокруг. Это и родители и бабушки с дедушками, братья и сестры, преподаватели и окружающие взрослые. Все они расценивают это – как, переходный возраст. И в лучшем случае не вмешиваются, а в худшем, лезут со всех сторон. Стараясь контролировать каждый шаг, мониторить всех знакомых, давать тонны советов и обострять, без того, острые углы в повседневном общении.

Этот период времен схож со следующими периодами взросления?

Скажу точнее, он является трамплином для взрослой и самостоятельной жизни. Я убежден, что в каждом из нас есть важный навык и талант, который может и должен быть раскрыт, усилен и быть полезным по жизни. Думаю, каждый слышал мудрость, что – талантами не рождаются, талантами становятся. Вспоминая свои школьные годы, назвать себя активным и самостоятельным, точно не смогу. Хотя, внутренний голос всячески боролся с внешним миром, но родители и, то самое окружение, гасили или сглаживали всяческие всплески. Я был достаточно усидчивым и терпеливым

ребенком, наблюдательным и выбирал друзей по интересам, а они выбирали меня.

Первые «карманные деньги», какие они были?

Я понимал, что такое деньги и откуда они появляются, что, сколько стоит, тоже понимал. Конечно, изредка мне доставались наличные, но их хватало разве что на мороженое или другую мелочь. Вообще, основным увлечением, лет до двенадцати, были конструкторы, особенно конструкторы от компании «LEGO» – считаю, они действительно развивают творческие навыки и ставят на место голову ребенка. Усиливают его логическое мышление и «инженерное» начало. Помню все наборы, которые покупал мне отец. Эти коробки были дорогостоящие, а серия «TECHNICS» казалась недоступной – как машина, импортного производства. Еще мне нравились машины, трактора и автобусы, настоящие, большие и пахнущие «76 бензином». И если была, хоть малейшая возможность посидеть за рулем, я был там. Ранний возраст тем и хорош, что можно пробовать много, а организм быстро усваивает материал и информацию.

Задача родителей, в этом случае, – следить за результатом и осознавать его перспективу, точнее, увидеть тот самый навык, рассмотреть тот самый талант, который может пригодиться ребенку по жизни. Наверное, с этим увлечением и был связан мой первый настоящий заработок.

Однажды, я и мой товарищ, нам было лет по тринадцать, два дня загрузили огромный «КамАЗ», направляющийся в

другой город. А загружали мы его кузовными деталями, это были автомобильные крылья, капоты и двери. Денег нам, конечно, заплатили намного меньше, чем было обещано. Урок жизни!

Интересно, а что главное в этот момент?

Главное, не нужно ничего бояться! И не думать: а что если не получится? Лучше подумать: а что я получу, если смогу это сделать, а что если рискну и получится? К таким выводам приходишь в осознанном возрасте, а лучше бы получать этот заряд уже с детства. Ведь, родители не так часто подбадривают своих детей, не дают им уверенности в происходящем.

Зачастую просто ругают, игнорируют и демотивируют ребенка, своим непониманием или незнанием сути и ситуации.

Чаще ставьте себя на место ребенка, как можно чаще! И пробуйте, пробуйте, пробуйте хоть что-то делать.

Эпизод 0. Книгу буду писать! Зачем? Читать стало нечего...

Как можно описать себя в текущем времени? Какой портрет человека можете нарисовать?

Кто Я сейчас?

человек, создавший семью,
человек, имеющий высокую ответственность,
носитель определенных знаний, умений и навыков,
специалист по продажам,
эффективный менеджер,
предприниматель,
тренер по продажам – развиваю этот навык!

Проводя самоанализ, перематываю события, вырываю из контекста моменты, которые привели меня к конечному результату или событию.

Продолжая эту историю, я буду описывать свои жизненные ситуации, мысли и даже чувства, которые, возможно, помогут вам получить ответы и составить портрет человека, стремящегося к постоянному движению, росту и саморазвитию.

И надеюсь, помогут разобраться в своих жизненных ситу-

ациях.

Эпизод 1. Первая ответственность за первые деньги.

С чего все началось? Какими были первые шаги и первые ошибки?

История знакомства с книгами началась у меня относительно недавно, но очень бурно. Недавно – это факт!

В тридцать один год, прочел первую книгу, втянулся и начал наращивать темп. Я имею виду умную литературу, книги о бизнесе и про известных бизнесменов. Раньше и представить не мог, что это случится. Я долгое время был «киношным» интровертом, считал, что только кинематограф позволяет углубиться в картинку. Помогает узнать историю, своими глазами и ушами.

Стал разбираться в работе режиссеров, с той уверенностью, что нет смысла в чтении, так как есть готовый материал с актерской подачей и почерком автора. А еще было важно, что фильм имеет рейтинг, награды, мнение критиков и зрителей. Вот с книгой история иная. Повторюсь, **так я думал!**

Учась в институте на факультете «Информатика и Телекоммуникации», я получал образование по специальности «Инженер-Программист». Отчетливо понимал, что за этим направлением будущее. Начало двухтысячных, время ста-

новления интернета в России и современных компьютеров с умным программным обеспечением. Не смотря на наставления отца, который всю жизнь связал со стройкой, и строил частные дома, коммерческие здания и многое другое.

Я не пошел по его пути. Мотивацией отца был тот факт, что стройка – это вечная ниша и в любое время, даже «военное». Всегда и везде, найдется, что и как построить. Согласен, но, не смотря на то, что я понимал процесс и помогал ему в свободное от учебы и «ничегонеделания» время, я видел другой горизонт. И вот, на третьем курсе нам, имею ввиду, студентам нашего университета, необходимо было пройти летнюю практику. Так я и нашел свою первую, настоящую, работу.

Да, отец помог мне с этим местом, так как он когда-то построил то здание, где мне предстояло начать работать.

Первая работа, та самая, настоящая, работа, началась в крупной компании. Компания занималась производством автомобильных запчастей.

На должность «Системный администратор» меня взяли при условии, что им нужен постоянный сотрудник, так как текущий скоро отправиться служить в армию. Возглавляли и управляли компанией два директора, с распределенным функционалом. Подчинялся я только одному, а задачи получал от обоих. Ежедневных дел, поручений, как и сотрудников на различных должностях, было множество.

Это была интересная история в три, с лишним, года опы-

та, проб и ошибок. Учитывая тот факт, что я был младше любого сотрудника, а сотрудников было около ста, то приходилось подстраиваться и моделировать свое поведение.

Какие правила помогали работать? Что спасало в той ситуации?

Спокойствие, рациональный взгляд, системность – эти факторы позволяли хорошо работать. Стоит упомянуть важный нюанс – личное ощущение. В то время, работа на должности «системного администратора» напоминала, точнее, ассоциировалась у большинства людей, с работой сантехника или иного сотрудника коммунальной службы. То есть моя должность совершенно не вязалась у людей с должностью квалифицированного сотрудника, разбирающегося в современных технологиях.

Повторюсь, что время было такое, когда эта индустрия только начинал развиваться в стране. Ни один из сотрудников компании не мог признаться, что это его рук дело, я имею в виду: якобы, случайно удаленный с компьютера документ или застрявший в принтере листок со скрепкой. Каждый раз приходилось разбираться в ситуации, выяснять причин следственную связь и решать вопросы. За все время работы, я начал разбираться в психологии и поведении людей, явно сформировал несколько готовых образов и точно понимал чего от них ожидать, в разных ситуациях. **Этот навык использую до сих пор!**

Работа кипела, авторитет в глазах коллег рос, немного

прибавилась и премия. Я был один в компании – сам себе режиссер. С учетом удаленности офисов, а их было шесть, я мог спокойно перемещаться по городу, успевая делать личные дела и проводить встречи. В редких исключениях, даже, использовал служебный транспорт или получал надбавку за бензин. Эти блага достались мне, через два года службы.

Главное распределять ресурсы и понимать, как устроена система. Тогда есть возможность работать интенсивно, находя время для саморазвития. Мой авторитет вырос и в глазах директоров, я стал получать более важные и личные просьбы, несколько раз вызывали с работой на дом. Для меня это был высший пилотаж, когда ты делаешь работу у директора дома, а потом пьешь чай с ним и его семьей. Можешь обсудить что-то личное, не связанное с работой.

Возвращаясь на двенадцать лет назад, вспоминая ту работу, я осознаю бескрайний опыт общения с людьми, который помогает мне сегодня.

Что оказалось самым важным, взятым с той работы?

Уметь хотеть. Звучит банально и резко, но это так. Уметь находить общий язык с разными людьми – это очень важно. Уметь проявлять свою вовлеченность в общении с ними и быть полезным. Я не получал высокую зарплату, у друзей заработок был выше, но я имел высокую вовлеченность. Я получал опыт и первые «полезные» ошибки.

Есть реальная история, связанная с «полезной» ошиб-

кой?

Да, конечно. Вот один из примеров, назову его: **не лезь в рабочий механизм!**

Толи от доброты душевной, толи от хорошего пятничного настроения, я решил провести профилактику на сервере. Сервер отвечал за связь между всеми офисами, на нем хранились все рабочие данные и рабочие программы. Вдобавок раздавал всем сотрудникам интернет и права доступа к внутренним ресурсам компании. Он исправно работал, но я решил сделать что-то полезное и, проведя внутреннюю надстройку и оптимизацию, перезагрузил систему (она ведь сама меня и попросила – в открывшемся окне, так и было написано: – изменения сохранены, – перезагрузить систему?). Эта процедура длится чуть дольше, чем простая перезагрузка домашнего компьютера. Я спокойно вышел на улицу, подышать и созвониться с друзьями, обсудить планы на выходные. Точно помню, что на субботнее утро был намечен поход с палатками на берег Волги. Шашлыки, веселая компания и отдых. Все темы и сроки я обсудил и вернулся в кабинет, но вместо горящего монитора, я увидел темный экран и какую-то ошибку на синем экране (типа – системный сбой).

Жизнь разделилась на, до и после, срочные попытки ни к чему не привели, судорожные перезагрузки системы вручную и тому подобное, короче THE END! Время далеко не рабочее, да еще и пятница, кому я нужен со своими проблемами? Звонок одному знакомому специалисту, другому, еще

и еще, в ответ одно – давай на завтра или это не быстро. – Как на завтра, – как не быстро, – мне нужно здесь и сейчас. Меня спас Эмиль, коллега, помогающий мне не первый год и работающий удаленно. Он самоотверженно приехал, оценил ситуацию и принялся мне помогать. Стоит упомянуть, он знал мою компанию не хуже меня и являлся внештатной кнопкой «SOS» – работающий в более крупной и масштабной компании «Начальником IT-отдела». Работа потребовала множества усилий, знаний, чтения профессиональной литературы, но конечный результат удивил даже его.

В итоге, за два дня мы перестроили всю систему, работа кипела на пару с кофейником. Поздним вечером следующего дня, мы закончили и нажали кнопку «Reset», после перезагрузки система «поднялась». Это было сравнимо с запуском ракеты в космос – для меня точно! Я не помню всех слов благодарности и радости, высказанных ему, но этот момент глубоко засел во мне. Я осознал, что **не стоит лезть в механизм, который итак работает!** А со временем усилил выражение, что **лучшее – враг хорошего.**

Итак, **Кто Я?** После такого приключения, я герой (сам для себя конечно). Герой – сумевший создать проблему, решить её, да еще и с привлечением сторонней помощи, получить жизненный урок и бесценный опыт. Воскресенье прошло дома, ведь в выходные был сильный дождь, и все остались без пикника. А вот понедельник начался, совершенно, обычно, единственный след нашего присутствия красовался

в мусорной корзине бухгалтера, ведь именно за ее столом мы пили кофе, что-то ели и решали текущие проблемы.

Чем запомнилось это место? Что можно будет вспомнить, через несколько лет?

Эту работу я помню, и буду помнить, как – первое и очень значимое место для меня. Тот опыт общения с людьми, та многогранная подчиненность и умение перевести конфликтную ситуацию в конструктив, в умение помочь и быть полезным.

Первый директор, как первый учитель – это навсегда! А мне повезло вдвойне. (с)

Одно из главных правил, с которым пришлось свыкнуться – точнее научиться. Всё нужно записывать. Записывать, то, что хочешь или будешь делать. Я с каждым годом всё глубже осознаю, что это очень полезно, а главное перспективно. Для примера, могу сослаться на множество бизнесменов, олигархов, богатых и успешных людей. Которые четко говорят – что все их цели, мысли и желания, когда-то были записаны на листок бумаги, в ежедневник или в телефон.

Мысли материальны – это точно! (с)

Работа на должности «Системный администратор», позволила закрепить знания, полученные в институте. Благодаря этому, я успешно закончил ВУЗ и узнал намного больше, чем в стенах учебного заведения. Главный навык, который я вынес из этой должности – это налаживание контактов. То есть, умение выстраивать отношения, находить точки кон-

такта, быть полезным и сглаживать конфликтные ситуации – переводя их в конструктив.

Отдельно, благодарю за эти фундаментальные знания и профессиональные качества, своих первых директоров: Аксенова Игоря Викторовича и Романова Дмитрия Владимировича.

Эпизод 2. Работа, в которой нет развития – это рабство!

К счастью, я понял это в раннем возрасте. Хотя, как сказать понял, люди и ситуации подвели меня под этот вывод. Отработав длительный срок на одном месте, получив достаточные знания в этом направлении, проявив себя и настроив процесс, обязательно нужен рост и развитие.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.