

Интервью с Alumni SBS Consulting

Руководитель корпоративной стратегии

«ФОЛЬКСВАГЕН Груп Рус»

Павел Мерзляков

Директор по персоналу

SBS Consulting

Анастасия Усанова

Май,
2020



Павел, рады, что Вы участвуете в проекте интервью с Alumni.

SBS Consulting было первым местом Вашей работы, расскажите как выбрали консалтинг?

П.М.: - Все просто, когда учился в ВШЭ на бакалавриате у нас был предмет «Стратегический менеджмент», который преподавал менеджер из консалтинговой компании, давал кейсы, рассказывал о различных подходах к стратегическому менеджменту в компаниях, тогда меня это и заинтересовало. После лондонской магистратуры я вернулся в Москву и узнал от моей однокурсницы, которая на тот момент уже работала в SBS, о компании, потенциальных проектах и решил, что для старта карьеры это будет хороший ход для меня.

Какие знания и компетенции способствуют успеху в консалтинге, когда приходишь выпускником?

П.М.: Во-первых, аналитические навыки и базовые знания по макро-, микроэкономике, финансовому менеджменту, в целом знание экономических дисциплин, что способствует правильному и структурированному подходу в решении проблем и пониманию по какому пути развиваться компании.

Во-вторых, важны технические навыки в Excel, PowerPoint, способность работать с большими объемами данных, делать выводы. С точки зрения soft skills, основополагающим является умение выстраивать коммуникацию с командой, с клиентом, с экспертами, очень важно уметь вести диалог.

В-третьих, я назвал бы желание углубляться в тему, докапываться до сути и проявлять живой интерес к разным индустриям, компаниям, темам, в целом расширять кругозор.

Проявлять здоровое любопытство...

П.М.: Да, здоровое любопытство. Вот оно и является сильным драйвером к развитию, особенно у молодых специалистов.

Павел, что значимого для Вас произошло в период работы в SBS Consulting?

П.М.: Считаю, что в SBS была создана сильная корпоративная культура, которая повлияла на мои первые годы развития и, более того, заложила во мне некоторый фундамент моего видения уже как руководителя, какую необходимо создавать атмосферу в команде. Я пришел в период бурного роста SBS, видел, насколько динамична атмосфера в компании, мне это нравилось. Корпоративная культура проявлялась в партнерстве, грамотном руководстве, командном настрое, драйве и стремлении всей команды в рамках стратегических проектов помогать клиентам в решении их бизнес-задач. Вот именно такое сочетание и создало для меня фундамент моего дальнейшего развития.

Павел, о каких проектах вспоминаете с особым теплом?

П.М.: Есть три такие истории, три проекта. Расскажу про каждый.

Конечно же, первый проект, когда я только пришел в компанию. Проект по разработке концепции онлайн-банка для B2B. Для меня, как аналитика первого года работы, это была мега интересная задача, я впервые столкнулся с банковским сектором, мне было необходимо очень быстро разобраться как функционирует банк, в чем бизнес-модель банка и более того - что нового мы можем предложить клиенту, какую новую

бизнес-модель с учетом стремительного на тот момент развития онлайн-магазинов и венчурного инвестирования. На стыке двух идей мы разрабатывали market entry strategy. Это было мое первое впечатление, где я в процессе проекта получал свои первые навыки работы с поиском и анализом данных, навыки правильного структурирования слайда, презентации, рассказа. И большую благодарность на тот момент я хотел бы выразить Александру Васильеву - моему первому менеджеру проектов. Меня впечатлял его уровень компетенций, знаний, как он делился своим опытом и направлял, будучи моим наставником. Это заложило мое дальнейшее карьерное развитие в SBS и в целом подход к работе.

Расскажите про второй проект.

П.М.: - Мы разрабатывали стратегию для шерстяной промышленности в России. Я был в должности старшего аналитика, претендующего на консультанта в ближайшую аттестацию. Для меня это был первый опыт работы в команде, с коллегами младше меня по должности, где я проявлял свои навыки коучинга и делегирования. Знаменательно было, что я проявлял самостоятельность в разработке целого направления, напрямую общался с клиентом и защищал результаты, ездил в командировки.

Получили опыт управления отношениями с клиентом.

П.М.: Да, точно! Третий проект, как мне кажется, грандиознейший в истории современного российского бизнеса по слиянию двух крупных нефтяных компаний, когда мы работали на проекте совместно с BCG. Вместе мы занимались разработкой стратегии для вновь созданной компании. Для меня лично это был первый опыт международного консалтинга, возможность увидеть их методы и корпоративную культуру за полгода совместной работы. Именно школа SBS позволила мне очень быстро влиться в проект BCG. Тогда я понял, что в команде двух культур мы особо ничем не отличаемся друг от друга, учитывая масштабы, имя. С точки зрения подхода к работе, интеллектуального

багажа сотрудников SBS мы были достойной частью команды. Мне это дало больше уверенности в себе и в будущем, потому что уровень услуг, который предоставляет SBS Consulting наравне с услугами международных компаний.

Приятно это слышать и знать. А какие особенности как alumni SBS считаете сильными сторонами компании?

П.М.: Как я уже отметил, это корпоративная культура и сплоченный коллектив. Это объединение очень умных ребят во всех плоскостях - на уровне аналитиков, консультантов, менеджеров, партнеров, - людей, которые стремятся предоставить высокий уровень услуг клиенту и реально болеют за свое дело.

Павел, как складывалась ваша карьера уже за пределами SBS Consulting?

П.М.: После нефтяного проекта я почувствовал себя очень уверенным, мне захотелось масштабности, я принял решение попробовать себя в международной компании. Так я перешел в Ernst & Young, где строил карьеру от консультанта до менеджера, набирался опыта, общаясь с другими регионами мира. Здесь я получил международный отраслевой опыт и принял решение о выходе из консалтинга в индустрию.

Расскажите чем занимаетесь сейчас?

П.М.: Я работаю в «ФОЛЬКСВАГЕН Груп Рус» и являюсь руководителем корпоративной стратегии. Моей задачей является общее стратегическое планирование и развитие «ФОЛЬКСВАГЕН Груп» как объединения тех брендов, которые входят в группу и представлены в России. Мое основное поле работы - это семь брендов: Volkswagen пассажирские автомобили, Volkswagen коммерческие, Skoda, Audi, Ducati, Lamborghini и Bentley. Моя работа не заключается в выстраивании и разработке стратегии для каждого

бренда, потому что это делают по вертикали брендов. Суть моей работы - в том, чтобы мы как группа, являясь представительством в России, приносили максимальную выгоду общему бизнесу компании. Каждому бренду и в целом для группы. Также в мое поле зрения входят все стратегические инициативы, которые полезны для всех брендов в группе и способствуют общему развитию.

Действительно, масштабность впечатляет! Павел, удастся ли находить work-life balance при такой высокой позиции и зоне ответственности?

П.М.: Удастся. На самом деле по поводу work-life balance - это вечный вопрос, который я задавал руководству и старшим коллегам, а теперь младшие коллеги задают его мне. Мое мнение, что баланс всегда можно найти и при любых обстоятельствах. Даже при самой высокой загрузке, к которой мы привыкли в консалтинге нужна разрядка. Моя философия заключалась в том, что для меня консалтинг, особенно первые три-пять лет, - это инвестиция в себя. Я всегда считал, что абсолютно нормально немного пренебречь балансом в сторону личной жизни в пользу большей концентрации на карьере, опыте и работе. Потому что я понимал, что это даст мне в будущем больше пространства для маневра и большей самостоятельности в личном планировании. Сейчас, работая в отрасли, я могу позволить себе больше личного времени.

Павел, чем увлекаетесь, как проводите свободное время?

П.М.: Люблю путешествовать с друзьями, с любимой девушкой, разведывать новые страны, посмотреть, как другие живут. Есть такая призма моего профессионального изменения, моего сознания, что даже в путешествии я замечаю, как работает, например, ритейл-рынок в других странах, что происходит в автопроме - это для меня маркер, на каких машинах люди ездят в других регионах, какие марки представлены. Путешествие - это отдых прежде всего, но на втором месте расширение мировоззрения, в том числе с точки зрения профессионального опыта.

Второе мое увлечение - автомобили. Я фанат «Формулы-1», мне нравится не только смотреть или посещать гран-при в других странах, но и узнавать, как правильно строить траектории, стремиться к лучшему времени на круге, так я увлекся картингом.

А на третьем месте, и всегда по жизни со мной - спорт. Для меня спорт - это возможность снять стресс, переключиться, устроить перезагрузку, возможность отстраненно подумать о работе, именно о задачах, которые стоят и порой в процессе пробежки приходят в голову важные решения.

Да, я помню, как будучи главой социального комитета в SBS вы организовывали футбольные матчи и другие активности. В SBS Consulting продолжили эти традиции, периодически играем с другими компаниями в футбол и стритбол, участвуем в Consulting Games.

П.М.: Да, в SBS я получил первый опыт организации досугового отдыха для сотрудников, у нас был свой бюджет, мы распределяли его согласно интересам команды, коллег, проводили разные мероприятия. Да, это был очень крутой опыт на самом деле.

Павел, что бы вы пожелали команде SBS Consulting сейчас?

П.М.: Прежде всего, хочу пожелать интересных масштабных проектов, потому что это основной драйвер в развитии компании и команды. Если будут интересные проекты, будет интересно работать, будут интересные люди в команде и будут перспективы развития. Второе - сохранять сильную корпоративную культуру, о которой я говорил.

Продолжите фразу: «SBS - это...»

П.М.: Это часть моего фундамента. Я считаю, что мой фундамент профессионального роста сложился из двух частей - SBS и Ernst & Young. И я абсолютно в одинаковом уровне и пропорции раскладываю эту базу для себя.



SBS Consulting

Россия, Москва
Проектируемый проезд № 4062, д.6 стр.2

T/F: +7 (495) 792-59-79
@: info@sbs-consulting.ru
www.sbs-consulting.ru