

Интервью с Alumni SBS Consulting

Руководитель проектов

«Ernst & Young»

Екатерина Глазова

Директор по персоналу

SBS Consulting

Анастасия Усанова

Март,
2020



Екатерина, рады, что Вы участвуете в проекте интервью с Alumni.
SBS Consulting было первым местом Вашей работы, расскажите почему выбрали консалтинг?

Е.Г.: - Выбор на консалтинг пал случайно. Будучи студенткой НИУ ВШЭ, я участвовала в кейс-чемпионате, мне понравились нетривиальные задачи, где нужно думать, анализировать информацию, уметь быстро принимать решения. В SBS Consulting я попала еще более случайно: моя научная руководительница была знакома с партнером Владимиром Самохваловым, и когда я обсуждала с ней возможные варианты трудоустройства после бакалавриата, она посоветовала пойти в SBS. Я прошла все этапы и получила offer. Когда вышла в компанию была готова начинать с чего угодно, так и сказала: «Я очень хочу многому научиться, я готова браться за любые задачи!».

Когда осознали, что консалтинг это Ваше?

Е.Г.: Первое осознание пришло через год работы, а последнее, когда я точно поняла, что консалтинг - это мое, около полутора лет назад.

То есть спустя несколько лет работы в консалтинге пришло понимание правильности выбора?

Е.Г.: Да. Я уже 9 лет в консалтинге.

Вы действительно увидели, что консалтинг - это то направление, где Вам интересно и хочется двигаться дальше.

Е.Г.: Да. Раньше я не раз видела пример, что консалтинг для многих - стартовая точка карьеры, где достаточно быстро и сильно прокачиваешь разные компетенции, где успеваешь делать очень много разных проектов в короткие сроки во многих отраслях, а потом просто выбираешь, что тебе больше нравится, и выходишь в отрасль экспертом

Да, есть такой подход в карьере.

Е.Г.: В какой-то момент я поняла: зачем мне уходить куда-то, если мне нравится делать то, что я делаю каждый день? В отрасли может наступить некоторый спад с точки зрения динамики, а консалтинговые проекты мне нравятся тем, что они динамичны и многозадачны, при любой загрузке необходимо сделать работу в срок, а это всегда подстегивает. Последнее осознание выбора было полтора года назад, когда я решила продолжать свою карьеру именно в консалтинге.

Екатерина, как Вы считаете, какие компетенции способствуют успеху в консалтинге на первом этапе и какие удалось развить со временем?

Е.Г.: Необходимо иметь аналитический склад ума, уметь много считать, делать выводы. У меня такие проекты попадались, мне это было важно. Структурирование - помогает правильно разбить задачи на блоки, приоритезировать и, следуя шаг за шагом, делать свою работу качественно, ничего не упуская из вида. Также на первых этапах карьеры очень важно проявлять проактивность и инициативность. Сейчас, уже будучи менеджером, я вижу, когда человек с «горящими глазами» и готов браться за любую задачу, ему это нравится, он хочет развиваться. Компанию и меня в том числе такой подход стимулирует развивать этого человека, делиться опытом и вкладываться в него.

Я вижу отдачу и заинтересованность в том, что мы делаем для общей цели проекта. На более старших позициях очень важна коммуникабельность, потому что мы, консультанты, очень клиентоориентированные. Консалтинг - отрасль, которая делает проекты для клиента. Здесь очень важно выстраивание правильной коммуникации и в команде, и для клиентов. Поэтому, мне кажется, это ключевые вещи.

Екатерина, расскажите, пожалуйста, как строилась Ваша карьера в команде SBS Consulting. Как проходили первые 4 года в консалтинге?

Е.Г.: Я шла по стандартному треку в консалтинге: пришла на стажера, потом стала аналитиком, была старшим аналитиком, консультантом, уже уходя, я была старшим консультантом. Были очень разные проекты, очень разные задачи в абсолютно разных индустриях, было много интересного опыта.

Расскажите о нескольких проектах, которые были особенно значимыми для профессионального роста.

Е.Г.: Были разные проекты, которые я до сих пор вспоминаю, один из них - это проект в Казахстане. Мне до сих пор кажется, что, если консультант не ездил в Казахстан в командировку на проект, это не настоящий консультант. Потому что в тот период практически все консультанты съездили в эту страну, чтобы сделать тот или иной проект. Там было много задач. Мы делали оптимизацию рабочего капитала. Проект был короткий и очень интенсивный. Второй проект, который хотела бы отметить, мы делали по программе энергоэффективности для Министерства энергетики. Там была нестандартная и необычная задача для консультантов - организация форума по энергоэффективности.

Проект еще и масштабный был!

Е.Г.: Да, там было несколько тысяч человек посетителей за три дня. Команда SBS Consulting была ответственна за организацию бизнес-программы, согласование тем круглых столов по отраслям, которые мы считали важными для обсуждения. Это было здорово! Мне очень нравилась нестандартность задач. Одно их ярких воспоминаний проекта - первый день конференции, когда ты стоишь в Гостином дворе и понимаешь, что ты внес вклад в то, чтобы это грандиозное событие состоялось и все прошло отлично. Все было на высоком уровне.

Что еще для меня было важно с точки зрения развития в SBS? Конечно то, что партнеры очень много сами участвовали в проекте, ставили нам задачи. У нас были проектные менеджеры, но зачастую партнер выполнял эту роль, давая возможность научиться у них огромному опыту и как правильно выполнять свою работу. Это очень здорово. Мне кажется, одно из преимуществ SBS Consulting то, что ты каждый день взаимодействуешь с партнером, обсуждаешь с ним вопросы проекта, он ставит тебе задачи и направляет, а это хорошо способствует развитию.

Какие особенности SBS Consulting Вы считаете сильными сторонами компании кроме партнерских взаимоотношений в команде?

Е.Г.: В SBS большая часть проектов -это проекты, которые партнеры именно хотят делать и получить результат, а не проекты, которые делаются ради того, чтобы занять людей и которые могут продаваться. Здесь у всех есть определенные обязательства перед клиентами качественно выполнять свою работу, чтобы клиент был готов к длительным проектным взаимодействиям и возвращался к сотрудничеству с командой, это очень сильно стимулирует двигаться вперед.

Екатерина, как Вы считаете, что стало фундаментом, который обрели в команде SBS, чтобы в дальнейшем развивать свой карьерный путь?

Е.Г.: Я думаю, что это прежде всего доверие, которое было в команде и зона ответственности, которую мне давали. Я понимала, что, выполняя свою роль на проекте, я ответственна за результат, который делаю и я не могу подвести людей. Такая ответственность позволяет сотруднику быстро расти и делать классные интересные штуки. Потому что руководитель знает, если я берусь за определенную задачу, я ее сделаю и результат будет хорошим настолько, насколько это возможно сделать.

Как Вы считаете, чтобы быть успешным, какими качествами необходимо обладать, как развиваться?

Е.Г.: Я уверена, что основа успеха - интерес, тебе должно нравиться то, чем ты занимаешься. Ты должен большую часть дней приходить на работу именно с желанием сделать что-то классное. Это стимулирует тебя расти дальше. Иногда я вижу примеры, когда людям не нравится то, что они делают и они начинают сдвигаться на работе, у них останавливается развитие, им становится не интересно. Поэтому ключевое это найти то, что тебе нравится и развиваться в этом дальше. Работа должна «драйвить» и вдохновлять.

Скажите, как пришло решение, что пора покинуть компанию и что на тот момент хотелось попробовать еще?

Е.Г.: На тот момент, насколько я помню, у меня не было проекта, я периодически делала какие-то задачи, помогая другим командам и в этот момент мне предложили сделать внешний проект, на который я ушла. Это был длительный годовой проект в режиме многозадачности, что меня и привлекло.

Возможно, Вам захотелось больше свободного времени, работы в режиме гибкого графика?

Е.Г.: Да, так и было, я проработала три с половиной года на фрилансе, и могу полноценно оценить все плюсы и минусы относительно фриланса.

Поделитесь, очень интересно.

Е.Г.: Многие думают, что работа консультантом на фрилансе - это работа с ноутбуком на лежаке на берегу моря. Но это далеко не так, потому что это ровно такая же работа, как на проекте в компании. Ты сидишь либо в офисе клиента, либо еще где-то и делаешь те же самые задачи. С одной стороны, фриланс дает тебе возможность отказаться от проекта, решить делать его или не делать, но, с другой стороны, ты никогда не знаешь, будет ли у тебя следующий проект и когда. Такая неопределенность стимулирует еще больше выкладываться на проекте, чтобы тебя пригласили на следующий проект, если ты действительно будешь хорошо делать свою работу. При этом это твоя большая точка роста, потому что за тобой нет партнера, за тобой нет менеджера, за тобой нет никого.

То есть ты сам себе менеджер?

Е.Г.: Да, ты полноценно несешь ответственность за тот результат, который ты выдаешь. Это большой выход из зоны комфорта, но это и очень большая зона роста с точки зрения самоорганизации и того, насколько быстро ты приобретаешь навыки и знания, чтобы делать абсолютно разные проекты. Фриланс - это очень интересно, но иногда бывает неопределенно.

Екатерина, чем занимаетесь сейчас?

Е.Г.: Сейчас работаю менеджером проектов в практике ритейла в «Ernst & Young». Мы занимаемся повышением эффективности работы различных компаний ритейла, FMCG сектора. Мне нравится ритейл. На мой взгляд, сейчас есть три ключевых сектора, где есть большие данные: ритейл, где видишь каждую чековую транзакцию, которая проходит в сети; банки, где можно посмотреть каждую транзакцию по карте у клиентов; телекоммуникации, где можно увидеть, что человек делает, какими данными обменивается и так далее. Для меня ритейл понятная отрасль, с которой сталкиваешься каждый день. Первый проект по ритейлу я делала совместно с SBS Consulting по описанию бизнес-процессов для самого крупного ритейлера. Это был отличный шанс понять, как сеть работает изнутри. Я очень благодарна SBS за сотрудничество на этом проекте и полученный опыт. Мне понравилось работать в ритейле, после чего я участвовала еще в нескольких подобных проектах и пришла в «Ernst & Young» в практику ритейла с четким пониманием, что для меня на данный момент это самая интересная отрасль, где я вижу огромные возможности и хочу дальше развиваться.

Часто в консалтинге динамичная работа и интенсивная загрузка, удастся ли соблюдать work life&balance?

Е.Г.: У меня work-life balance всегда в сторону work смещается. Я пытаюсь учиться правильно этим управлять, но, наверное, я не лучший эксперт в этом вопросе.

Как отдыхаете, когда появляется свободное время?

Е.Г.: Я стараюсь уезжать в путешествие, это всегда перезагрузка, новые впечатления, новые эмоции. Чем больше сталкиваешься с новым, тем больше оно расширяет твоё сознание, твои границы, твоё восприятие. Поэтому я стараюсь куда-то уехать и смотреть что-то новое.

Екатерина, что для Вас самое важное и главное в жизни?

Е.Г.: Я думаю, что самое главное, как бы это ни банально звучало, уметь находить радость в каждом дне. Я все-таки человек результата, а не процесса и мне иногда приходится с собой бороться. Мне гораздо большее приносит удовольствие понимание, когда я вижу результат. Я долго бегу, потом я куда-то добегаю и 5 минут наслаждаюсь тем, что я добежала, но от процесса бега я только сейчас начинаю учиться получать удовольствие. Победа длится всего 5 минут, а забег может быть достаточно долгим.

При этом требуются силы и вовлеченность в то, что делаешь.

Е.Г.: Да, это сжигает много времени и ресурсов, поэтому самое важное - это действительно наслаждаться процессом. То есть быть на своем месте, заниматься тем, что тебе нравится и в этом развиваться.

Екатерина, какие профессиональные планы строите на ближайшее будущее?

Е.Г.: Хочу изучить ритейл, глубже понять, как там все работает. У нас много проектов, которые направлены на создание инструментов на основе анализа больших данных. Это большой тренд сейчас. Вокруг него очень много шума, но на самом деле именно каких-то классных историй, где это внедряется и работает, где ты действительно получаешь и можешь пощупать результат, пока еще очень мало. Мы, в частности, это развиваем и активно делаем, поэтому с точки зрения дальнейшего развития вижу себя здесь. То качество и результаты, полученные на основе аналитики впечатляют, это очень круто и, мне кажется, за этим как раз будущее.

Работа с цифровыми данными, Bigdata сейчас у многих на слуху. Видно ли, как диджитализация входит в консалтинг, в выстраивание новых процессов по взаимодействию с клиентом на проектах, которые вы делаете?

Е.Г.: Да, это сейчас очень востребовано со стороны клиентов. В частности, ритейл, обладающий огромным количеством данных, которые можно анализировать, выстраивать на этом свои системы, делать какие-то классные инструменты и принимать бизнес-решения на основе глубокой аналитики. Все хотят применять Bigdata, потому что это модно, здорово и все понимают какой эффект можешь от этого получить. Но на самом деле в большинстве случаев это больше мыльный пузырь, не так много компаний, кто реально с этим работает и может выдавать действительно качественное решение.

Екатерина, важно ли поддерживать отношения с бывшими коллегами?

Е.Г.: Моя позиция в этом смысле очень простая. Если ты откуда-то уходишь, то всегда нужно уходить по-хорошему, имея возможность потом вернуться. Я очень рада, что у меня так сложилось с SBS Consulting: если у меня будет какой-то вопрос и мне нужно будет с кем-то проконсультироваться я уверена, что всегда могу обратиться к коллегам и мне помогут. А если я могу чем-то помочь и о чем-то рассказать, чем-то поделиться, я всегда с радостью это сделаю. Потому что для меня SBS, помимо того, что это мое первое место работы, это очень большой пласт человеческих отношений, в том числе и с партнерами Владимиром Самохваловым и Евгением Некрашевичем, с которыми мы делали несколько проектов. Это очень важно для меня даже не столько профессионально, сколько по-человечески. Очень здорово, что в SBS есть Club Alumni и традиция проводить встречи выпускников компании, где есть возможность общаться, выступать как эксперт, помогать делать какие-то проекты и иметь возможность проконсультироваться по важным для тебя вопросам.

Да, наша компания очень ценит отношения с выпускниками и периодически сотрудничает на проектах, привлекая их в качестве экспертов.

Екатерина, продолжите фразу: «SBS Consulting - это...»

Е.Г.: Это точка роста! В моем случае это точно. Это первая стартовая ступень, с которой я иду дальше по этой большой лестнице в консалтинге. А еще SBS - это команда, где доверяют друг другу и люди уверены в тех, кто рядом с тобой.

Екатерина, спасибо. Что бы Вы пожелали команде SBS Consulting?

Е.Г.: В первую очередь, новых интересных проектов для всей команды SBS и тех результатов, которых хочется достичь.



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