

Интервью с Alumni SBS Consulting

Руководитель проектов

ФГУП «ЗащитаИнфоТранс»

Дмитрий Зайцев

Директор по персоналу

SBS Consulting

Анастасия Усанова

Август
2022



- Дмитрий, расскажи о своем профессиональном пути.

Д.З.: - В период обучения в ГУУ на «Управлении инновациями», я активно стажировался по специальности, работая со стартапами. В этот период я осознал интерес к работе с проектами из разных отраслей. Тогда и задумался о консалтинге, где консультанты работают с крупными компаниями, помогают им развивать бизнес, решать проблемы. В то время мой одногруппник работал в SBS Consulting, рассказал о компании, проектах и задачах. Меня заинтересовало, я прошел отбор и так попал в консалтинг.

Расскажи подробней, как строилась карьера в SBS Consulting?

Д.З.: - Карьера строилась планомерно. Я пришел аналитиком и первое время занимался pre-sale, благодаря чему научился качественно искать и структурировать данные, делать презентации и документы. Позже начались проекты. С каждым проектом росла ответственность и пул задач, усиливались компетенции. За время работы в компании я вырос до консультанта.

Расскажи, какие компетенции действительно важны, чтобы строить карьеру в консалтинге?

Д.З.: - Разделю компетенции на две группы: hard и soft skills. Hard skills:

1. Структурирование информации. Из хаоса, огромного потока входящей информации нужно уметь собирать логичные картины, «раскладывать все по полкам». Единственный способ донести мысль - самому детально разобраться в том, что ты хочешь предложить клиенту.

2. Выдвижение и проверка гипотез. Консалтинг учит идти от гипотез. Ты предполагаешь, что проблема здесь или, возможно, здесь и проверяешь. Так быстрее добираться до решения.

3. Подготовка материалов: расчеты, документы и презентации. Качественные материалы - это залог успешной встречи. В них все должно быть красиво, четко, структурированно и проверено.

И выделю топ три soft skills.

1. Умение работать в команде. Я понял в SBS, что команда - значительная часть успеха. У тебя могут быть гениальные ребята в команде, но если между вами нет химии, вы друг друга не понимаете и не поддерживаете, вряд ли что-то хорошее выйдет.
2. Способность выстраивать диалог с клиентом. Важно уметь быть дипломатичным, уметь проявлять эмпатию: понимать, в чем проблема клиента, в чем его основная боль. И вот это умение найти общий диалог с клиентом, стать с ним одной командой очень многого стоит.
3. Способность быстро погружаться в новую специфику. Здорово, когда сегодня делаешь стратегию для завода, который занимается производством оружия, а завтра тебе нужно разбираться в тех. обслуживании вагонного парка или продумывать логистику в ритейле.

Это действительно важные компетенции в консалтинге, чтобы проявлять себя и двигаться вперед. Дмитрий, расскажи о значимых проектах в SBS Consulting.

Д.З.: - Назову два ключевых проекта. Первый - проект по оптимизации бизнес-процессов для «Почты России». Это один из самых интересных проектов в моей карьере, где я получил колоссальный опыт. Перед нами стояла интересная задача по поиску уязвимостей в системе отправки корреспонденции, которые приводили к убыткам в миллиарды рублей ежегодно. Подробнее рассказать не могу из-за конфиденциальности.

Чему удалось научиться на проекте?

Д.З.: - На этом проекте со стороны SBS был только я и Николай Галиус, который во время всего проекта, да и после него, поддерживал меня и помогал развиваться. Отдельное спасибо ему за это.

В тот период я работал старшим аналитиком и развивался как консультант. На проекте я научился большей самостоятельности, ответственности, так как часто оказывался один на один с задачей. Это был важный шаг к статусу консультанта: от хорошего исполнителя я двигался в сторону человека, который сам отвечает, сам планирует и сам реализует.

- Второй проект - проект по реинжинирингу бизнес-процессов для Агентства по страхованию вкладов. На проекте я уже был консультантом, ощутил полную ответственность за вверенное мне направление: от анализа текущих до формирования и внедрения целевых процессов. У нас была команда аналитиков, мы ставили задачи ребятам и отвечали не только за себя, а за весь результат.

Уровень стресса повысился, уровень ответственности повысился, но появилось крутое ощущение, что мы «толкаем» этот процесс к светлому будущему. Работая в консалтинге, понимаешь свой вклад на любой стадии проекта, понимаешь, что изменения у клиента происходят и благодаря тебе. Здесь это было настолько ощутимо, что я окончательно понял, что все могу, нет ничего невозможного.

Здорово! А какие особенности SBS Consulting считаешь сильными сторонами компании?

Д.З.: - Первая сторона - возможность поучаствовать в разных проектах. Когда я учился в университете, работал на первой работе, я все еще не понимал, кем хочу стать «когда вырасту». SBS как раз дала мне эту возможность посмотреть на разные отрасли, на разные проекты и определить для себя путь дальнейшего движения. На моей памяти было много разных проектов, и всегда была возможность обозначить проекты, которые тебе наиболее интересны. То есть не так, что тебя определили на один проект - и ты все, погнал 10 лет на нем. Ты можешь 10 лет этим заниматься, но это будет сугубо твое желание. Помню, что участие на проекте «АСВ» было моим желанием: я хотел поработать там, меня услышали. То же самое было с X5, когда понял, что мне интересно заниматься бизнес-процессами в ритейле и попросился в команду проекта.

Здорово, что в компании есть возможность обсудить направления, которые интересны сотруднику и попробовать себя в них!

Д.З.: - Да, абсолютно верно! Для сотрудника это способ понять, куда он хочется двигаться. В целом, преимущество консалтинга, как раз именно в том, что ты можешь изнутри посмотреть многие отрасли. SBS полностью реализует это преимущество.

Вторая сторона - это команда, атмосфера. Когда думаю о проектах, вспоминаю не только наши успехи или сложности, но и команду с теплотой. Команда «АСВ» - одна из лучших команд, с которыми я работал.

Просто dream team SBS!

Д.З.: - Да! Руководителем проекта была Катя Шипилова, которая нас поддерживала и направляла на подвиги. С командой, где были Саша Овсянников, Клим Костюченко, Юля Гурвиц и Рома Дога, я понимал, что даже в самый сложный момент проекта мы все равно будем сидеть и улыбаться, поддерживать друг друга, и ехать к цели как бронепоезд. Компания SBS в этом смысле очень крута! Не знаю как, но в SBS находят таких замечательных сотрудников.

Да, в SBS всегда сильная команда и драйвовая атмосфера. Это одно из наших преимуществ!

Д.З.: - Это правда.

Многие продолжают общаться и после SBS, к тому же создан Клуб Alumni SBS.

Д.З.: - Да, общение происходит, и это здорово, что такое комьюнити есть. Если говорить про Alumni, мне кажется, это крутая штука. Потому что мы все растем, становимся экспертами в разных отраслях. С точки зрения нетворкинга это здорово, что у нас всех есть доступ к экспертизе, есть возможность спросить совет, возможность организовать партнерство.

Дима, расскажи, чем занимаешься сейчас?

Д.З.: - До недавнего времени я занимал должность руководителя проектов в IBM. Около трех лет мы занимались развитием практики цифровых решений для различных

отраслей. Сейчас наша команда занимается разработкой цифровых продуктов для авиации в ФГУП «ЗащитаИнфоТранс».

Наши силы сконцентрированы на разработке платформы для планирования экипажей: софт, который позволяет планировать пилотов и бортпроводников на всех горизонтах планирования, начиная с уровня года, когда мы планируем их численность, отпуска, медкомиссии, тренажеры, продолжая перспективным планированием на месяц и заканчивая актуализацией суточного плана. Часть функционала мы уже внедрили в одной крупной российской авиакомпании. В ближайших планах у нас активно развивать этот продукт, обогащать его функционал и внедрять в другие авиакомпании, с которыми мы уже ведем переговоры.

Звучит очень масштабно!

Д.З.: - Да. Сейчас я отвечаю за планирование работ, контроль бюджета, сроков, управление рисками, ожиданиями заказчика, поэтому много общаюсь с заказчиком на разных уровнях: топ-менеджмент, мидл-менеджмент, специалисты на местах. Так как мы расширяем пул клиентов, то активно участвую в продаже новых проектов.

Дима, ты попробовал разные сферы в SBS Consulting, дорос до позиции консультанта. Расскажи, как пришло решение, что пора двигаться дальше?

Д.З.: - На самом деле, это была некая эволюция мысли. Я пришел в консалтинг, чтобы максимально широко посмотреть на разные отрасли, попробовать разные проекты. После четырех лет в SBS я пришел к выводу, что пришло время сужать фокус. Захотелось нарабатывать экспертизу либо в какой-то отрасли, либо в конкретной функциональной области. Как раз на тот момент от бывшего консультанта SBS я узнал, что в IBM появилась практика разработки цифровых решений. Я подумал, что это интересно и перспективно, решил там себя попробовать.

Внутри IBM я прошел еще через одну «воронку фокусировки». Я понял, что можно выбрать какое-то конкретное направление развития цифровых продуктов. Тогда активно набирала обороты практика решений для гражданской авиации, и мне это было очень интересно. Я перевел свои усилия в сторону развития цифровых продуктов для гражданской авиации, где продолжаю развиваться и по сей день.

Складывается впечатление, что все структурировано и легко, а удается ли при высокой загрузке сохранять work-life баланс?

Д.З.: - Да, на самом деле, удается. Естественно, есть периоды, когда из-за ноутбука не встаешь, нужно быстро что-то сделать, потому что впереди важная встреча. Но это не должно превращаться в обычный ход вещей, это исключительные ситуации. В какой-то момент просто сам приходишь к мысли, что работа non-stop приведет к выгоранию, к потере мотивации, да и производительность падает. Ты один раз проработаешь целый день и ночь, второй раз. На третий день ты уже явно не тот эффективный парень, который был два дня назад. Поэтому у меня есть свои правила, которым я следую.

Во-первых, я планирую следующий день. Причем объективно, не пытаюсь включить в день все задачи на ближайший месяц. Оцениваю, что может пойти не так. Стараюсь начать и закончить работу примерно в одни и те же слоты времени. Если объем дел сильно вырастает, я не успеваю, значит я завтра к этому вернусь и продолжу.

Во-вторых, нужно уметь отвлекаться. Это очень важно для мотивации и для соблюдения ментального здоровья. У меня есть два простых способа. Первый способ - проводить время с семьей. На дистанционке это стало гораздо легче, не тратится время на дорогу, сейчас достаточно встать из-за ноутбука - и ты уже с семьей. Можно просто пойти посмотреть мультики с дочерью, погулять в парке или просто посидеть и поговорить. Очень важно переключаться и не забывать, что все-таки жизнь и работа не равны между собой. Второй мой способ отвлечения - спорт. Он очень помогает. Пару раз в неделю я хожу на кроссфит. Если накапливается стресс или какая-то эмоциональная усталость, я могу просто выйти во двор на турник или пробежать несколько километров, чтобы «выдохнуть».

Спасибо, что поделился полезными советами. Дима, а что тебя вдохновляет в работе?

Д.З.: - Интерес и понимание, зачем ты это делаешь: зачем ты сегодня с кровати встал, поехал в офис и к клиенту, сел за ноутбук. Мотивация получить зарплату в конце

месяца есть, но этого недостаточно: важно понимать, зачем ты стараешься что-то быстрее сделать, что-то улучшить. Должно быть осознание конечной цели. Может быть, оно не очень четкое, может меняться, но ты все-таки должен понимать, куда ты бежишь.

Другой аспект, который вдохновляет, это результат. Момент, когда ты видишь, что это все не зря. Когда видишь, что сделал качественно, твои ребята из команды, клиент доволен. Любо отклик на твое действие, говорящий, что ты хоть что-то изменил в лучшую сторону, сделал что-то хорошее, он мотивирует.

Дима, благодарю за интересную беседу. Скажи, пожалуйста, что бы ты пожелал команде SBS?

Д.З.: - Команде SBS желаю много интересных проектов и длительных отношений с клиентами. Здорово, когда есть клиенты, с которыми выстроены многолетние отношения: ты уже становишься частью их бизнеса.

Сотрудникам желаю интересных проектов, в которых будет челлендж. Такие проекты потом вспоминаешь с улыбкой и гордостью.

Продолжи, пожалуйста, фразу: «SBS - это...»

Д.З.: - SBS - это фантастическая команда и трамплин для карьеры.

Круто! Очень емко и четко. Есть ли какой-то любимое высказывание или цитата, которой хотел бы поделиться?

Д.З.: - Да, есть фраза: «Кто хочет, тот ищет способ, кто не хочет, тот ищет причину».

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