

Интервью с Alumni SBS Consulting

Управляющий партнер
Global Remote Professionals

Александр Талакин
Директор по персоналу

SBS Consulting

Анастасия Усанова

Май
2021



- Александр, расскажите о своем выборе профессии, как Вы попали в консалтинг?

А.Т.: - Для меня это достаточно неожиданный выбор. В период учебы на факультете государственного и муниципального управления МГУ я ожидал, что мой путь повернет в сторону политической карьеры. После учёбы я искал работу, которая мне будет интересна, смотрел разные компании и, придя на интервью в SBS Consulting, порешав кейсы и пообщавшись с партнерами понял, что хочу работать в консалтинге. Так и началась моя карьера.

Какие знания и компетенции, на Ваш взгляд, необходимы для работы в консалтинге в первую очередь?

А.Т.: - Прежде всего hard skills: продвинутый уровень Excel, знания в области экономики, финансового моделирования, основ менеджмента. Также важны и soft skills: нацеленность на результат, готовность воспринимать новое и учиться у старших коллег.

Расскажите о Вашем первом проекте в SBS Consulting?

А.Т.: - Он был связан с построением финансово-экономической модели для машиностроительного холдинга. Требовалось построить с нуля модель предприятия, описывающую не просто финансовые потоки, но еще и производственный блок, загрузку по отдельным участкам; здесь в полной мере пригодились мои знания.

На каких проектах еще удалось поработать?

А.Т.: - Один из значимых проектов, которым гордились я и партнер Артем Кузнецов, был проект по реорганизации системы дистрибуции продукции российского концерна. Наша команда кардинально пересмотрела и реорганизовала систему дистрибуции, что позволило концерну успешно пережить кризис. Еще были проекты по разработке стратегии, построение финмоделей для всех предприятий группы «ОМЗ». Это был самый масштабный проект, которым я занимался в SBS Consulting.

Расскажите подробнее о проекте по стратегию, как реализуется такой проект?

А.Т.: - Как правило, проект начинается с анализа рынка, далее проводится анализ конкурентов и лучших практик, определяются стратегические измерения по ключевым игрокам, разрабатываются стратегические карты, определяются и оцениваются стратегические альтернативы как можно развивать предприятие, выбирается целевая альтернатива. Но это такой верхнеуровневый подход, в каждом проекте есть свои нюансы.

Как строилась Ваша карьера в SBS Consulting?

А.Т.: - Динамично! Я пришел аналитиком, спустя 4 месяца стал старшим аналитиком, через год уже консультантом и еще через год старшим консультантом.

Что помогло так быстро прийти до позиции старшего консультанта?

А.Т.: - У меня были сильные хард-скилы, когда я пришел в консалтинг. Кроме этого я быстро погружался в тему проекта, много работал и не боялся ответственности и сложных задач. Старший консультант - это человек, который способен самостоятельно структурировать стрим проекта или небольшой проект, распределить задачи консультантам и аналитикам, умеет качественно ставить задачи, отслеживать и контролировать результат их выполнения, давая обратную связь, делать правильные корректирующие действия, для того чтобы команда была эффективнее на проекте. По

сути, старший консультант - это как руководитель, но еще в процессе наращивания своей экспертизы.

Действительно, в SBS старший консультант выполняет роль, близкую к руководителю, оттачивая эти компетенции, чтобы перейти в статус руководителя проекта

А.Т.: - Да, и здесь в первую очередь важно развивать коммуникативные навыки, такие как умение качественно общаться с командой, выстраивать коммуникацию и управлять ожиданиями партнера, руководителя и, конечно, клиента.

Что значит правильно выстроить коммуникацию с клиентом?

А.Т.: - Быть умеренно открытым, дипломатичным и заинтересованным в делах клиента, в развитии его компании, в обсуждении вопросов, которые беспокоят клиента, поддерживать клиента в его активностях за профессиональными рамками и стараться максимальное количество времени проводить с клиентом.

Что еще важного в построении карьеры в консалтинге?

А.Т.: - Я бы выделил четыре фактора: трудолюбие и способность много работать без потери качества, соблюдение сроков, готовность брать ответственность, а также правильно получать и давать обратную связь, чтобы использовать её для развития.

Александр, что важного произошло для Вас в период работы в компании?

А.Т.: - Я стал профессионалом в рамках SBS Consulting. Все время я активно развивался, чувствовал поддержку и за это огромное спасибо партнеру Артему Кузнецову, потому что он научил меня быть консультантом, делаясь опытом и доверяя сложные задачи.

Расскажите, как развивалась Ваша карьера после SBS Consulting?

А.Т.: - В какой-то момент я решил перейти в статус фрилансера. Вскоре меня пригласили на большой проект в одну из стран СНГ по разработке карточной линейки для крупного банка, и я уехал туда жить на полгода.

Какие значимые события произошли потом?

А.Т.: - Потом я реализовал около десятка проектов в качестве фрилансера, но через некоторое время захотел стабильности и вышел в компанию «Strategy Partners» как руководитель проекта Open team, а далее была роль операционного директора и старшего партнера дистанционного подразделения, где с нуля я выстроил процессы работы в онлайн формате. Сейчас стало очевидным для всех, что дистанционный формат работает, а три года назад это нужно было доказывать и то, что мы прошли этот путь гораздо раньше пандемии, позволяет мне сейчас эффективно выстраивать работу своей консалтинговой компании.

Расскажите подробнее, чем сейчас занимаетесь?

А.Т.: - Сейчас я управляющий партнер Global Remote Professionals, небольшого консалтингового бутика, построенного по принципу дистанционной работы по всей России, СНГ и за его пределами. Отвечая на вопрос, который интересует всех аналитиков, можно ли работая только в консалтинге дорасти до уровня партнера, - могу уверенно ответить, что можно!

Впечатляет! Удастся ли соблюдать work-life balance, будучи управляющим партнером?

А.Т.: - Это очень сложный вопрос. Я считаю, что любой человек может построить свою жизнь так, чтобы у него более или менее соблюдался баланс. Мне удастся. Вообще я люблю отдыхать, но у меня все циклично. Я люблю несколько недель активно поработать, потом пару недель немного отдохнуть, проверяя почту и делая текущие дела. Люблю ездить за город, последний год активно прошел в постройке дома. В сезон нравится мототуризм и просто поездки на мотоцикле, самая запоминающаяся поездка была по Алтаю. Там потрясающие виды и дикое бездорожье.

Здорово! Какие профессиональные планы строите на ближайшее будущее?

А.Т.: - Я планирую развивать GRP и это мой основной фокус деятельности.

Успехов! А что Вы пожелаете SBS Consulting?

А.Т.: - Компании я желаю много интересных клиентов, побольше проектов, совместного плодотворного сотрудничества в рамках совместной кооперации, поиска синергетических эффектов между нашими двумя компаниями GRP и SBS. А сотрудникам, я бы пожелал в первую очередь терпения, ведь проекты штука тяжелая. Да, терпения, максимально быстрого роста, интересных проектов, теплых дружеских отношений с коллективом.

Какие особенности SBS Consulting считаете сильными сторонами?

А.Т.: - Самая сильная сторона очевидна и все ее называют: это коллектив-семья. Здесь есть камерность. SBS - это камерная компания, в которой все очень по-семейному, все очень уютно, дружелюбно, есть поддержка, развитие и доверие.

Александр, продолжите фразу: «SBS - это...»

А.Т.: - Это моя alma mater стратегического консалтинга.

Любимое высказывание или цитата в завершение нашей встречи

А.Т.: - «Fortes fortuna adiuvat!» - Удача благоволит сильнейшим!

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