

## Success stories SBS Consulting

Руководитель проектов

Клим Костюченко

Директор по персоналу

SBS Consulting

Анастасия Усанова

Июль  
2021



- Клим, рада, что делишься своей историей успеха в SBS Consulting. Расскажи, пожалуйста, о выборе профессии. Как ты пришел в консалтинг?

**К.К.:** - Будучи студентом ГУУ я начал работать в аналитической сфере, в компании, занимавшейся исследованиями рынков для внешних заказчиков. Так я набрался опыта в разных индустриях в research и в какой-то момент мне захотелось большего: я принял приглашение на интервью от SBS Consulting, прошел все этапы отбора и вышел на позицию аналитика. За несколько лет в SBS построил карьеру до руководителя проектов.

### Какие знания и компетенции в первую очередь способствуют успеху в консалтинге?

**К.К.:** - Я бы разделял карьерный путь в консалтинге на несколько стадий. На каждой стадии нужен свой набор компетенций и личных качеств, которые позволят тебе успешно переходить с одного этапа на другой. На входе важно обладать компетенциями, необходимыми для успешной работы аналитика: прежде всего, это базовые знания экономики и корпоративных финансов и умение структурировать информацию. Преимуществом будет понимание структуры управления организации, как выстроены типовые бизнес-процессы. Очень важны и личностные качества - заинтересованность в том, что ты делаешь, мотивация к развитию и стрессоустойчивость. Первые три-четыре года в консалтинге - это стадия непрерывного развития. На старте карьеры важно выстроить максимальный приоритет на работу, сконцентрироваться на проектах, которые

делаешь, чтобы понять специфику. Вторая стадия начинается с позиции старшего консультанта, когда тебе необходимо определиться с функциональными направлениями и отраслями, в которых тебе интересно развиваться дальше, чтобы прокачать необходимые знания и компетенции. Третий этап - это этап руководителя, в котором я сейчас нахожусь, когда ты уже осознаешь всю специфику консалтинговых проектов и понимаешь, какую ценность можешь создавать для клиента. Очень важно для построения карьеры наращивать soft skills, которые позволят тебе выстраивать долгосрочные взаимоотношения с командой и клиентом. Данный этап можно трактовать как стадию развития управленческих и лидерских качеств. Лидер должен брать ответственность, в том числе за итоговый результат компании, а для консалтинговой компании итоговый результат - это оплата успешно заверченного проекта и, желательно, продажа нового, что в свою очередь зависит от уровня удовлетворенности качеством оказанных услуг.

## Клим, какие проекты были для тебя наиболее значимые в профессиональном пути?

**К.К.:** - За период работы в компании я участвовал более чем в пятнадцати проектах для крупных заказчиков нашей страны. Преимущественный опыт сконцентрирован в трех отраслях: строительство, финансовый сектор и металлургия. Но есть один нетривиальный проект, который я всегда вспоминаю с особой ностальгией: разработка стратегии для яхтенной компании в Лондоне. Клиент занимался организацией профессиональных регат и в какой-то момент ощутил наличие ограничений для дальнейшего развития. Главной целью работы было поиск драйверов роста и максимизации прибыли. Необходимо было проанализировать потребности клиентов, сформировать уникальное торговое предложение и предложить интересные новые маршруты. Мне, начинающему консультанту было особенно интересно провести интервью с первыми лицами крупнейших компаний страны, т.к. клиент был ориентирован на российских топ-менеджеров. Отрадно было узнать через год, когда мы созвонились с акционером заказчика, что наши рекомендации позволили удвоить чистую прибыль компании.

**Здорово! Яхтинг всегда вызывает чувство радости, соперничества и победы.**

**К.К.:** - Да, тема регат и яхт стала частой в моей жизни, благодаря крутой корпоративной культуре SBS, где проводят запоминающиеся аутинги. Лично я 3 раза участвовал в регатах, которые организовала компания в качестве корпоративов. Были гонки на яхтах, команды проходили сложные маршруты, решали квесты, это было драйвово.

## Помню, в одной из них ты был в числе победителей!

**К.К.:** - Да! Поэтому тема яхт в SBS Consulting встречалась мне не только с точки зрения проектов, но и с точки зрения интересного досуга и отдыха с командой.

## Какие ещё проекты были важны для профессионального роста?

**К.К.:** - Первый мой проект был для одной из крупнейших компаний в отрасли инфраструктурного строительства: мосты, дороги, эстакады. Изначально это был классический консалтинговый проект, который включал несколько стримов: разработку системы бюджетирования и мотивации, а также целевой организационной структуры холдинга. После успешного внедрения разработанных решений клиент высоко оценил компетенции команды, и акционеры приняли решение передать SBS Consulting в доверительное управление одну из бизнес-единиц холдинга, оборот которой на тот момент составлял порядка 5 млрд рублей. На западе такая конфигурация работы с консультантами практикуется и выделена в отдельное направление - Interim management. Наша команда из 5 человек аудировала все решения генерального директора и команды топов, а также занималась планированием и бюджетированием всех строящихся объектов: еженедельно мы определяли необходимое количество строительной техники и рабочих, проводили переговоры с подрядчиками, управляли закупочными комитетами и непрерывно занимались поиском оптимизационных решений, как процессных (технологических), так и организационных. Например, лично мне удалось сэкономить более 100 млн рублей бюджета проекта строительства федеральной трассы: в проект была заложена неэффективная доставка щебня с карьера, который находился на далеком расстоянии от объекта. Проанализировав все возможные развилки, я нашел решение: мы отказались от очень дорогой доставки щебня и решили взрывать

находящуюся рядом скалу, организовав на ее месте небольшой драбильно-щебеночный комплекс. Такие микро-победы в комплексе со всеми остальными рекомендациями приносят клиенту значительный вклад в P&L проекта и дают огромнейшую мотивацию команде.

**Впечатляет! Выпускников вузов привлекает работа в консалтинге своей возможностью влиять на бизнес клиента. И на самом деле это так.**

**К.К.:** - Да, безусловно. Есть частая практика, когда консультанты, поработав какое-то время с клиентом, приглашаются акционерами в состав Совета директоров компании. Конечно, в большинстве случаев клиент приглашает на данную роль Партнеров компании, но бывают исключения: на одном из последних проектов я также был участником подобного наивысшего коллегиального органа.

**Клим, расскажи о своей роли руководителя проектов.**

**К.К.:** - Руководитель проекта напрямую ответственен за итоговое решение, которое команда предлагает клиенту. Когда я был аналитиком и консультантом, я думал в контексте выделенного стрима или задачи, которую мне предстояло решать. Руководитель проекта несёт ответственность за весь комплекс продуктов и решений, который позволит бизнесу клиента стать эффективнее. И поэтому, структурируя проект на начальном этапе, я всегда задаю себе вопрос: «Какую целевую функцию мы решаем для клиента?». Взгляд сверху и подход к структурированию проблем клиента, комплексное формирование рекомендаций - это и есть то качество, которое необходимо, чтобы эффективно руководить консалтинговым проектом.

**В данный момент ты являешься одним из лидеров SBS Consulting.**

**Как считаешь, можно ли научиться быть лидером?**

**К.К.:** - Безусловно. И важный момент в развитии лидерских качество - это возможность наблюдать и учиться у старших коллег: партнеров, руководителей проектов.

Практически все консультанты, вне зависимости от компании, отмечают ключевое благо индустрии: суперпрофессионалы в команде вокруг тебя.

### Клим, что тебя мотивирует работать в SBS Consulting?

**К.К.:** - Мотивирует ключевая корпоративная ценность, которой пронизан каждый проект, каждое корпоративное мероприятие, каждый день работы в офисе. Мы действительно хотим сделать бизнес наших клиентов лучше и эффективнее. Я знаю, что в консалтинге бывают проекты, которые делаются с точки зрения закрытия технического задания и уходят в стол. Но я уверен, что все проекты, за которые берется команда SBS, делаются в первую очередь с целью решить задачу для клиента, повысить эффективность его бизнеса, а если мы говорим о государственной практике, то позаботиться о перспективах развития страны на региональном и федеральном уровнях. И эта ценность проходит через каждый твой рабочий день: партнер всегда думает о том, как помочь клиенту, руководитель проекта ставит перед командой масштабную задачу, и ты, будучи аналитиком или консультантом, в каждой своей подзадаче всегда должен задавать себе вопрос: «Какую ценность ты принесешь бизнесу клиента?» Это позволяет расти и профессионально двигаться, работать в одной из компаний лидеров на рынке стратегического консалтинга.

### Какие особенности СБС Консалтинг ты считаешь сильными сторонами компании?

**К.К.:** - В СБС развитая корпоративная культура, отличный внепроектный досуг, прозрачная система продвижения по грейдам, сильная система менторства, а также выстроенная система развития лидеров. Поэтому, работая на любом из грейдов, у тебя есть четкое понимание, что необходимо сделать, а главное - как и с чьей помощью. Это и есть ключевые преимущества работы компании. В компании хорошо развита система тренингов и обучения как на старте для новичков, так и для сотрудников с опытом. Система обучения доступна для всех грейдов: на старте есть welcome-pack тренингов, который прокачивает базовые компетенции консультанта, для сотрудников с опытом ежегодно формируется новый набор семинаров и кейсов, направленный на передачу экспертизы и опыта от лидеров и партнеров в части функциональных или отраслевых

знаний. Также в компании у каждого сотрудника есть бюджет на внешнее обучение в зависимости от личных зон развития и необходимых компетенций.

## Имея впечатляющий опыт в консалтинге, чему бы ты ещё хотел научиться?

**К.К.:** - Мой следующий вызов - это развитие компетенции в продаже консалтинговых услуг за счет выстраивания долгосрочных отношений с топ-менеджерами, акционерами наших клиентов. Это моя задача на ближайшие год-два.

## При высокой загрузке в консалтинге есть ли время на личную жизнь?

**К.К.:** - Могу однозначно сказать, что да. За время работы в SBS Consulting я построил семью и стал отцом прекрасной дочки. Найти баланс можно всегда.

## Расскажи, как тебе это удаётся?

**К.К.:** - За счет поддержки близких людей, семьи. Ключевой фактор успеха в выстраивании баланса между работой и личной жизнью - проводить четкую разделительную черту. Я придерживаюсь такого принципа и всегда договариваюсь, с одной стороны, с моей семьей, с другой стороны, с партнерами, что по будням максимально сосредоточен на работе и решением задач в рамках проекта, а в выходные, иногда будние вечера, в которые загрузка позволяет пойти домой пораньше, я отдаю все свое свободное время семье. Здесь может возникнуть вопрос: «Где же время на какие-то свои приоритеты и зоны развития?» Одно из решений: синтезировать эти приоритеты в жизнь и обиход твоей семьи. Если у вас с членами семьи пересекаются интересы в контексте спорта, развлечений, отдыха, то ты можешь заниматься всеми компонентами, направленными на свой отдых и свое развитие вместе с семьей.

## Поделись как отдыхаешь и чем увлекаешься?

**К.К.:** - Учитывая, что сейчас я папа дочки, которой всего три года, я 90% свободного времени провожу с семьей. Считаю максимально важным на самых ранних этапах жизни

заложить правильные семейные ценности и окружить заботой и вниманием. Для себя лично увлекаюсь бегом. Почему я выбрал бег? Потому что это один из немногих видов спорта, где ты не привязан к конкретной локации, не привязан к конкретному времени. Я могу побегать либо рано утром, выполнив тренировку, либо поздно вечером. Мне нравится бег, потому что он позволяет хорошо абстрагироваться от высокой загрузки на работе, разгрузить свои мысли. Забег на долгих дистанциях можно совмещать с прослушиванием аудиокниг, либо каких-то подкастов, которые интересны в контексте личного развития.

### Клим, что для тебя важно в жизни?

**К.К.:** - Банально, но самое важное в жизни - это просто быть счастливым и непрерывно работать над тем, чтобы были счастливы твои самые близкие люди. Есть хорошее высказывание, которое я часто прокручиваю у себя в голове: «Какая разница, кто сильнее, кто умнее, кто красивее, кто богаче? Ведь в конечном итоге имеет значение только то, счастливый ты человек или нет».

**Клим, меня всегда восхищала твоя искренность и открытость!**

**Будучи на любой позиции - аналитик, консультант, руководитель, ты всегда проявляешь заинтересованность к другим.**

**Это мега полезный навык в консалтинге.**

**К.К.:** Это, скорее, не мой навык, а ценность, которая передавалась мне от старших коллег, которую я словил и стараюсь удерживать. Несколько лет в индустрии сформировали однозначное понимание, насколько важно развитие коллег, которые находятся в твоей команде. Если ты хочешь, чтобы тебе завтра было проще реализовывать проекты, делегировать часть задач, то одно из решений - развить нужные компетенции в членах твоей команды, чтобы они становились сильнее и работа всей твоей команды была с каждым днем эффективнее. Поэтому это не столько рвение и благотворительность, сколько инвестиции в будущее.

**Какие корпоративные ценности привлекают именно тебя?**



**К.К.:** - Особенность SBS Consulting - это человеческие отношения внутри компании. Я уверен, что, если в какой-то момент мне нужна будет поддержка от компании, или понимание каких-то нюансов текущего этапа моей жизни, то со стороны руководства я его получу. Поддержка компании в любом вопросе, который может у тебя возникнуть. Порой бывает так, что в связи с какими-то жизненными обстоятельствами тебе нужно взять длинный отпуск, который выбивается из норм трудового договора, компания всегда идет навстречу. В какой-то момент жизни тебе необходима конкретная локация, и тогда под тебя подбирается соответствующий проект, чтобы тебе было комфортно.

### То есть компания SBS Consulting всегда в диалоге с сотрудниками?

**К.К.:** - Да, SBS Consulting всегда в диалоге, и компания понимает, что отдача от сотрудников достаточно высокая в силу специфики отрасли, в которой мы работаем. Поэтому стремится инвестировать не только в твои профессиональные качества, но и в твое эмоциональное состояние, проводя различные мероприятия, в т.ч. аутинги. Например, работая в SBS, мы все командой неоднократно выезжали в другие регионы и даже страны, получая колоссальный заряд энергии для новых вызовов.

### Что для тебя команда в SBS?

**К.К.:** - Команда в SBS - это близкие по духу люди и это не просто слова. Например, у нас широкий круг alumni и многие из них являются моими друзьями. Часть из этих друзей, это те люди, с которыми мы встречаемся регулярно и даже дружим семьями. Очень важно, что компания дала мне настоящих друзей, с которыми я до сих пор иду по жизни, хотя наши пути, с точки зрения компании, разошлись: кто-то принял решение продолжать карьеру в другом месте, кто-то выстроил свой бизнес, но при этом мы поддерживаем отличные отношения и являемся друг для друга поддержкой. Например, один из моих лучших друзей - это мой первый руководитель проекта.

### Клим, поделись любимым высказыванием или цитатой.

**К.К.:** - Есть фраза, которая мне нравится: «Претендуешь - соответствуй». Она максимально точно отражает ключевой фактор успеха, и неважно, о какой сфере идет речь - работа, семья, образование.

## В чём преимущество работы в консалтинге?

**К.К.:** - Консалтинг можно воспринимать как социальный лифт. Об этом не принято говорить, но в большинстве своем это так. В нашей индустрии прозрачная карьерная лестница, система управления и корпоративная культура, в которой все зависит только от тебя и все в твоих руках. Перспективы и горизонты, которые для тебя открываются, они колоссальные. Можно развиваться как внутри консалтинга, дорасти до высших руководящих должностей, так и вне. Ни для кого ни секрет, что выходцы из консалтинга всегда востребованы на рынке и в большинстве случаев занимают позиции топ-менеджеров крупнейших компаний.

## SBS Consulting

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

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