

Построение карьеры



Александр Пичугин,
 Менеджер по персоналу,
 Регион Байкал
 JTI Россия



90'



Q&A



Present

Лидер рынка в России в своей категории

Доля рынка 31,9%, по данным компании Nielsen, январь 2017



25,000

Количество сотрудников в 95
офисах, 25 фабриках,
6 исследовательских центрах

120

Продукция компании
продается в более чем 120
странах мира

100+

Национальностей
сотрудников

Бренды

Один из брендов – Товар года

№1 FMCG

По объему реализуемой
продукции в России

5,000+

Сотрудников в России (вкл.
3 Фабрики и 67
региональных
представительств)



Международный Институт Top Employers признал JTI лучшим работодателем в России. Кроме того, JTI подтверждает этот статус уже третий год подряд



входит в **Топ-5** лучших работодателей среди FMCG компаний



№ 1 в рейтинге самых крупных иностранных компаний в России в FMCG секторе

Технология поиска работы



Кто мы и почему мы здесь?



1. ЧЕГО я хочу?

*“Наши цели показывают, кто мы есть и кем мы хотим стать. Цели называют структурными элементами личности **взрослого человека**, поэтому стоит обратить особое внимание на следующее: **цели**, которые вы ставите перед собой **сейчас**, определяют то, кем вы будете в возрасте от 30 до 40 лет и старше...”*

Мэг Джей «Важные годы»



Как ставить цели?



2. Кто лучший в этом (ТОР)?



Карьеру не сделаешь, карабкаясь по ступеням обшарпанной лестницы.

Нужно оказаться в лифте в подходящей компании. (с)

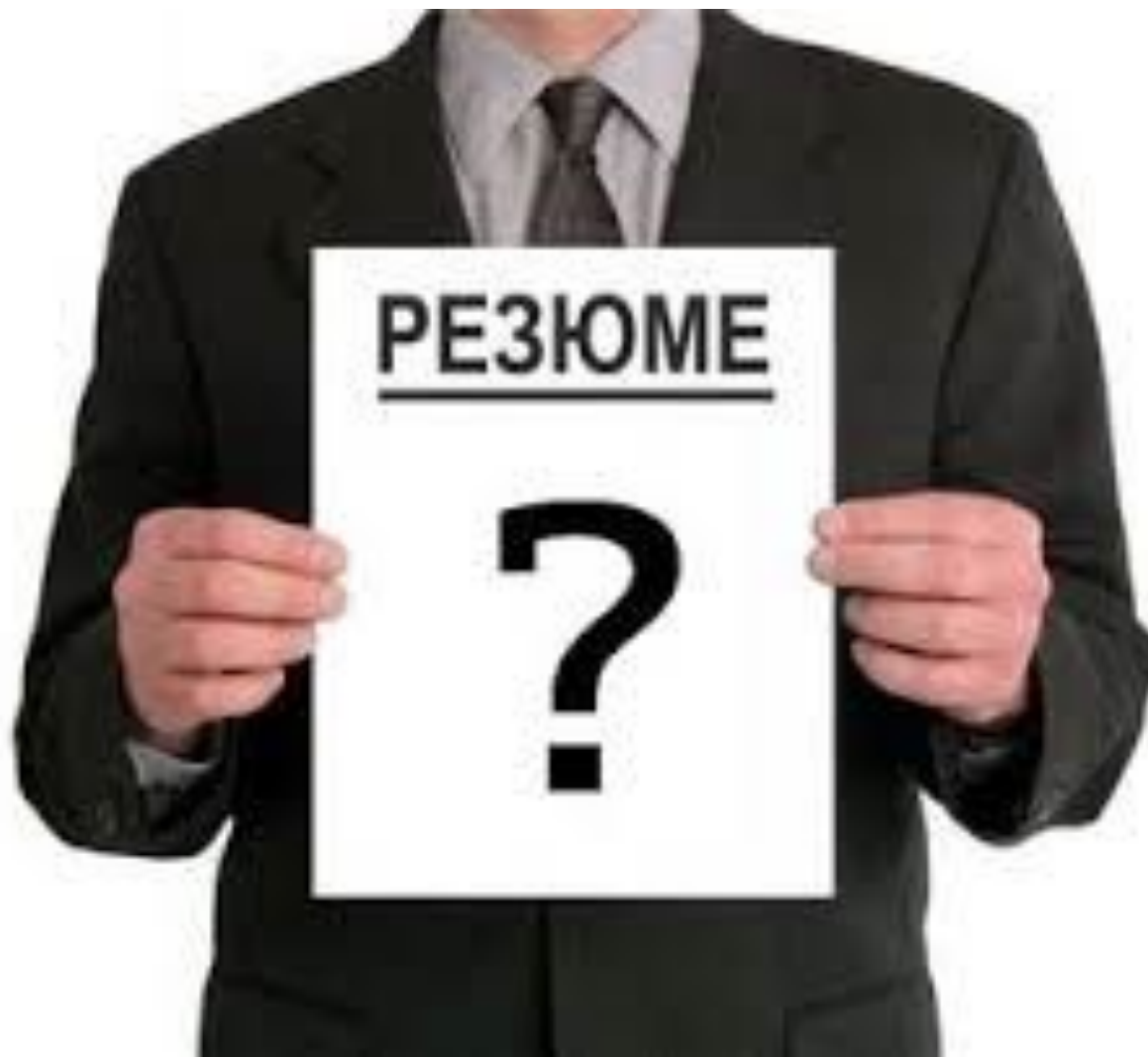
3. Поиск вакансий



Способы поиска вакансий:

- ✓ Знакомые, друзья, родственники
- ✓ СМИ
- ✓ Сайты компаний
- ✓ Интернет. Профессиональные сайты
- ✓ Центры трудоустройства при учебных зав.
- ✓ Дни карьеры и ярмарки вакансий
- ✓ Кадровые агентства

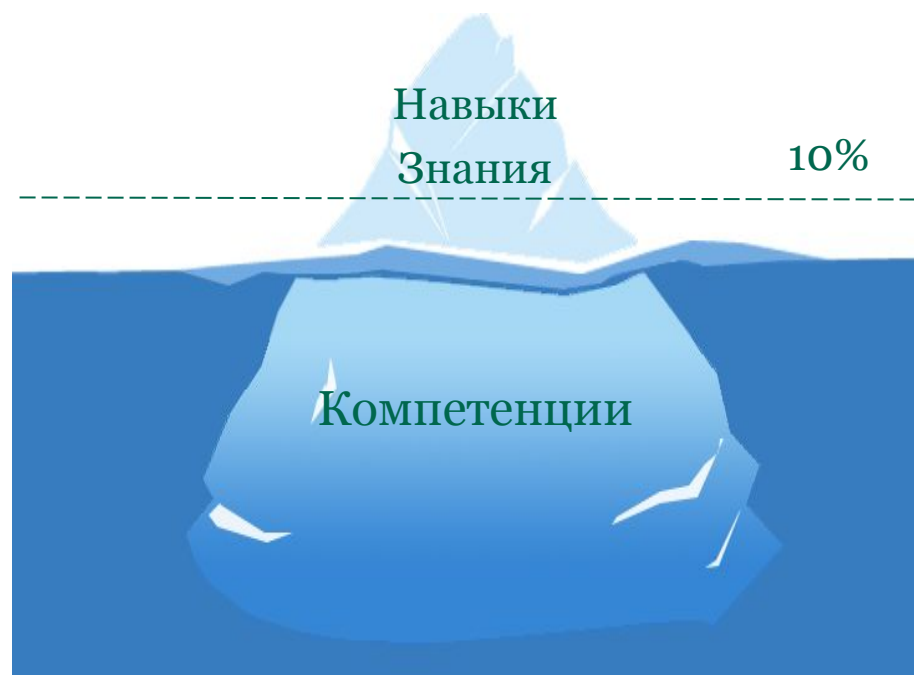
4. Формирование и отправка резюме



Как оценивают людей в компаниях?

Навыки

Компетенции



5. Подготовка к интервью



Что ценят?

Целеустремленность

Трудолюбие

Способности

Исполнительность

Оптимизм

Желание учиться

Ответственность

Вера в себя

Модель компетенций (поведения) JTІ

- это компас компаний, который помогает понять сотрудников и правильно их развить.

Стремление к качеству (понимать бизнес)

Вера в успех (максимальный вклад)

Развитие людей (заряжать энергией)

Мастерство исполнения
(добиваться результатов)

7. “Продажа” себя на интервью

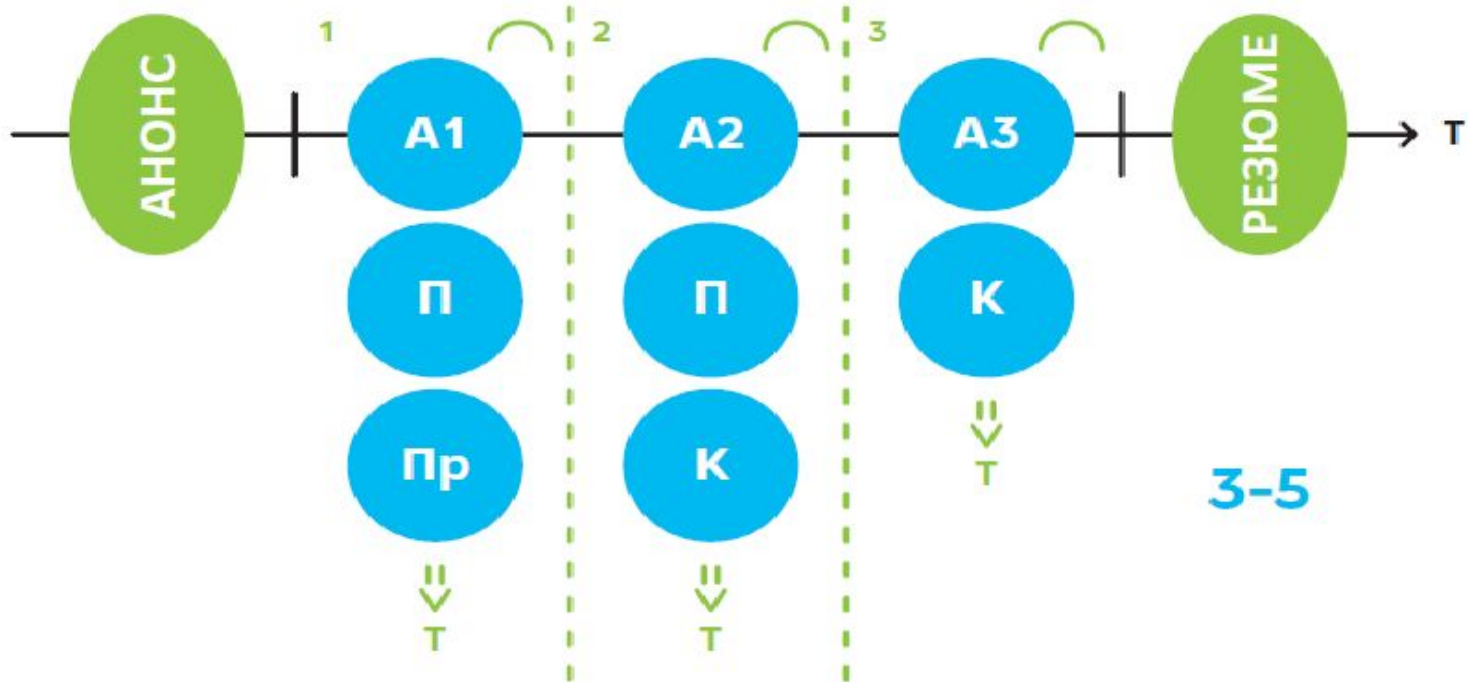




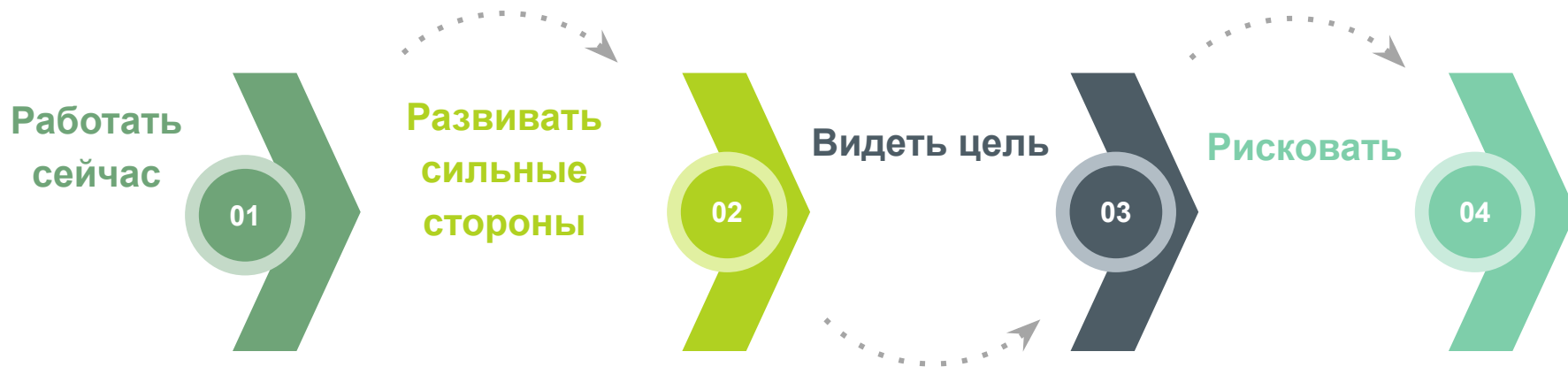
Почему именно Вас мы должны взять на эту позицию?

Убеждай и побеждай

ЛИНИЯ АРГУМЕНТАЦИИ



Ключевые составляющие







Challenging
Enterprising
Open

JUMP to Win

Программа стажировки

Байкал



История развития имиджа JUMP



2009-2010

2011-2012

2013-2014

2015-2016

Программа
стала
глобальной и
запускается
на 18 рынках
JTI по опыту
России



География и сроки

2 волны в год
(лето, зима)

Владивосток, Новосибирск, Н.
Новгород, Ростов-на-Дону, Санкт-
Петербург

1 волна в год
(лето)

Хабаровск, **Иркутск**, Красноярск,
Екатеринбург, Уфа, Казань,
Краснодар, Воронеж, Москва

Набор в 5 городах

2016

15 Окт – 15 Ноя

Стажировка

2017

1 Фев – 31 Окт

Набор по всей России
(13 городов)

2017

15 Апр – 15 Май

Стажировка

2017 - 2018

1 Июль – 31 Марта

Механика программы – 4 цикла

9 месяцев (Июль 17 – Март 18)

Ментор стажера на весь период – территориальный менеджер по продажам

2 месяца

Развитие территории продаж



2 месяца

Работа с ключевыми клиентами – контроль соблюдения условий контракта



2 месяца

Поддержка оптового канала



3 месяца

Поддержка и контроль маркетинговых программ



Успешные 6 месяцев – успешный старт карьеры!
Есть шанс попасть на позицию в любом городе.

You are hired

Компенсационный пакет

- Гибкий график
- (40 или 30 часов в неделю)
- Компенсация на общественный транспорт
- 2 000 руб
- Вознагр
- 30 часо (налогов)
- Вознагр
- 40 часов (налога)
- Корпоративный для мобильного



Этапы отбора



jump to Win Результаты пилотной волны

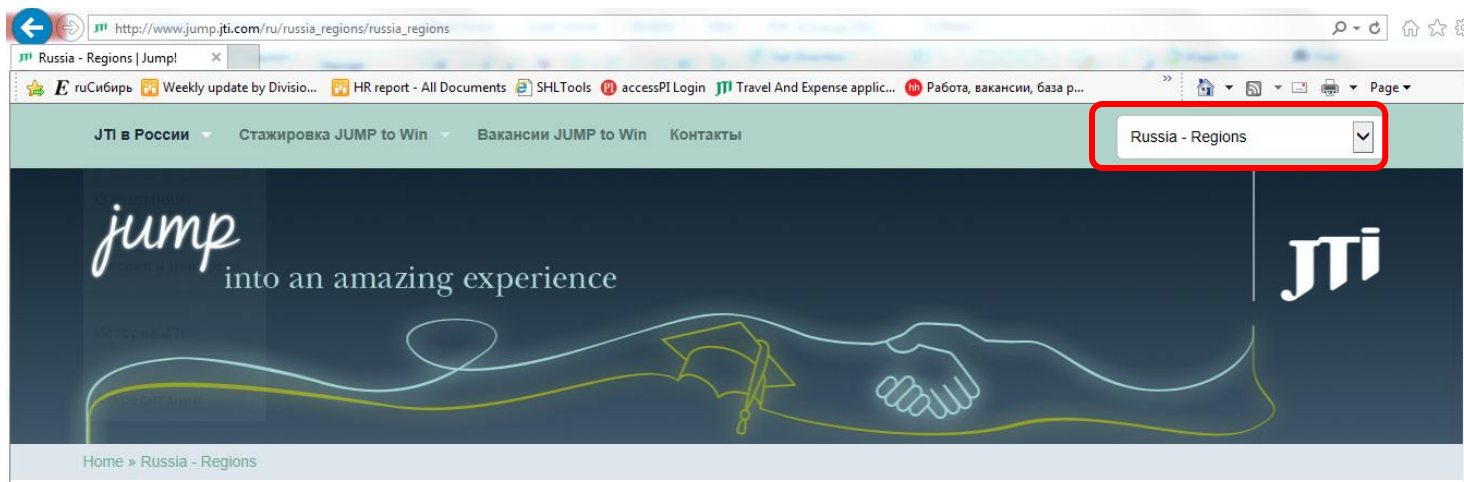
8 стажеров
4 города (Владивосток, Новосибирск, Н. Новгород,
Екатеринбург)



Стажировка JUMP to win

Как нас найти?

1



2



3



THANK
YOU!



jump | to Win

ITI

Спасибо!

