



Я и «ГАЛЕН»

сборник эссе





СПИСОК АВТОРОВ:

1. Анастасия Береза
заместитель руководителя отдела по работе с клиентами
2. Сергей Берсенов
заместитель руководителя отдела логистики
3. Наталья Вакер
заместитель руководителя отдела заказов и закупок
4. Наталия Герасимчук
руководитель отдела по работе с клиентами, ООО «КЛАС»
5. Николай Игумнов
юрист консалтинговой фирмы, обслуживающей ЗАО «ФИРМА ГАЛЕН»
6. Нина Лаженицына
менеджер по работе с клиентами
7. Мария Махонина
руководитель службы поддержки пользователей
8. Василиса Никонова
офис менеджер
9. Михаил Светашев
руководитель отдела ЛИС
10. Александр Снарский
проектный менеджер
11. Дмитрий Трепов
руководитель горячей линии службы поддержки пользователей
12. Олег Хан
специалист по продукции

АНАСТАСИЯ БЕРЕЗА

заместитель руководителя отдела по работе с клиентами



Компания «ГАЛЕН» стала моим вторым местом работы. На первом месте я должна была работать по профессии, т.е. быть химиком-аналитиком. Компания занималась дистрибьюцией бытовой химии и собиралась открывать свое производство стиральных порошков в России, но кризис, начавшийся в конце 2008 года, резко изменил планы руководства. В результате прошедшего сокращения мне пришлось искать новую работу. Я обновила резюме и начала активный поиск. Спустя некоторое время я получила приглашение на собеседование в компанию «ГАЛЕН».

Я ознакомилась с сайтом компании и всей доступной в интернете информацией. Что меня особенно привлекло в будущем работодателе, это принципы, на которых строится работа – ориентированность на разработку максимально взвешенных решений для конечного пользователя.

Первое что меня приятно удивило, когда я пришла на собеседование – это офис. Историческое здание, в тихом, уютном уголке Москвы, очень органично переделанное под рабочее пространство, мне понравилось сразу. При входе меня встретила секретарь и проводила в переговорную. Собеседование проходило в два этапа: на первом этапе я встретилась со своим будущим руководителем и HR-специалистом, и смогла обсудить с ними вопросы, касающиеся будущих обязанностей; на втором этапе меня собеседовали два руководителя компании, что позволило мне задать им интересовавшие меня вопросы о путях развития компании в целом, о ее целях и задачах. Благодаря этим встречам, мне удалось познакомиться сразу с несколькими руководителями, уточнить все интересующие на тот момент вопросы, а главное определить для себя, что я точно хочу работать именно в этой компании.

Испытательный срок у меня оказался непростой, но очень полезный в качестве опыта работы. В начале 2009 года наша компания участвовала в централизованном конкурсе и нужно было в сжатые сроки подготовить большое количество документов без единой ошибки. Поэтому силы всех отделов были направлены на подготовку и проверку конкурсной документации. Свести всю информацию воедино и подготовить окончательный вариант комплексного предложения для печати должен был именно наш отдел. Так, в довольно короткие сроки мне удалось познакомиться со всем коллективом и оценить насколько ответственно и профессионально все сотрудники относятся к своим обязанностям. Соответствовать заданным высоким стандартам работы стало для меня основной целью в работе. Возможно, что именно это стремление во мне увидел мой непосредственный руководитель, в следствие чего сегодня я занимаю должность заместителя руководителя одного из ключевых отделов крупной развивающейся компании.

СЕРГЕЙ БЕРСЕНЕВ

заместитель руководителя отдела логистики



Мое профессиональное развитие в компании «ГАЛЕН»

К середине 2003 года, проработав 10 лет в различных службах международного аэропорта, я решил, что хочу развиваться в области логистики, но у меня не было окончательного представления о том, какая компания это будет и какие будут обязанности. Но я четко понимал, что мне нужно дополнительное специализированное образование и я прошел годичное обучение в Центре «Специалист» при МГТУ им.Баумана. Моя карьера в компании «ГАЛЕН» началась с того, что меня приняли в отдел логистики на должность менеджера по междугородним перевозкам.

На первом этапе у меня было полное удовлетворение своей работой, но со временем я почувствовал необходимость в более основательных знаниях, которые помогут мне глубже понимать бизнес-процессы, взаимодействие между различными отделами и улучшить качество моей работы. Компания пошла мне навстречу и помогла получить высшее образование в области логистики в Государственном Университете Управления. Полученные знания позволили мне систематизировать имеющуюся у меня информацию и реализовать полученные навыки в работе. При моем участии была усовершенствована программа «1С 7.7 Логистика». Мне нравится, что моя работа была оценена, и я прошел путь от рядового менеджера до руководителя сначала транспортного, затем складского отделов, а со временем и до руководителя отдела логистики.

На сегодняшний день с моим непосредственным участием открыт новый склад «с нуля», внедряется новая WMS система. Как заместитель директора уверен, что сделанные вовремя инвестиции в логистику позволят компании и дальше успешно развиваться в изменяющихся экономических условиях.

НАТАЛЬЯ ВАКЕР

заместитель руководителя отдела заказов и закупок



Я ценю стабильность и не люблю часто менять место работы. К сожалению, осенью 2011 г. компания, в которой я работала, объявила о своем закрытии, и я вынуждена была начать поиск новой работы.

Каждый, кто ищет работу, знает, насколько сложно из всех предложений рынка труда выделить те, которые бы устраивали на все 100% - по занимаемой позиции, возможности реализовать себя, по размеру материального вознаграждения, по месту расположения организации и т.п. Так было и в моем случае. Увидев вакансию «менеджер по импортным закупкам», я отправила резюме в Компанию «ГАЛЕН» в первую очередь потому, что офис находится в 15 минутах ходьбы от моего дома. На собеседование пригласили практически сразу. Прежде всего, была удивлена, в каком красивом месте находится здание офиса. Даже не предполагала, что живу рядом с таким памятником истории и архитектуры. Когда я вошла

в офисное здание, сразу почувствовалась атмосфера какого-то уюта и стабильности, что говорит о том, что руководство Компании создает все необходимые условия для комфортного и плодотворного рабочего процесса своих сотрудников, а значит, профессионально занимается своим делом, как говорят, всерьез и надолго. И промелькнула мысль: «Я хочу работать в этой Компании». Не скрою, что изначально предлагаемая вакансия меня не совсем устраивала потому, что, имея опыт руководящей работы и приличную на тот момент заработную плату, идти на позицию менеджера я не хотела. Поэтому мы, приятно пообщавшись, расстались. Хотя, откровенно говоря, уходила с собеседования с сожалением.

После этого было еще множество различных встреч в других организациях, я уже почти сделала свой выбор и собиралась принять одно из предложений, но накануне мне снова позвонили из компании «ГАЛЕН» и попросили еще раз прийти для беседы с руководством. Я согласилась, хотя мало надеялась на то, что что-то получится. Общались недолго, но предметно. В результате нашли то компромиссное решение, которое устроило обе стороны: меня как соискателя и «ГАЛЕН» как работодателя. Я поняла, что Компания ценит людей за их профессиональный опыт, за их знания и навыки. Так я стала сотрудником компании «ГАЛЕН».

Мое сотрудничество с «ГАЛЕН» продолжается уже более трех лет. Моя позиция в Компании изменилась, я стала заместителем руководителя отдела. Но мое отношение к компании «ГАЛЕН» осталось прежним. Мне нравится здесь работать, нравится общаться с коллегами и решать порой какие-то нестандартные задачи, нравится тот дружественный микроклимат, который создан в этой организации, нравится, что есть возможность для самореализации. Я вижу, что Компания развивается, используя в своей работе передовые технологии и методики, а вместе с Компанией растут и люди, которые для «ГАЛЕН» являются самым важным и главным потенциалом ее дальнейшего развития.

Надеюсь, что мои взаимоотношения с Компанией продлятся долго и будут плодотворными и взаимовыгодными. Удачи тебе, «ГАЛЕН»!

НАТАЛИЯ ГЕРАСИМЧУК

руководитель отдела по работе с клиентами, ООО «КЛАС»



Моя жизнь в «ГАЛЕН» началась немногим более трех лет назад. В тот момент я ушла из крупной компании, оказывающей телекоммуникационные услуги и искала место работы, где я буду нужной, полезной, где смогу что-то изменить к лучшему, где ко мне будут прислушиваться, и возможно, я смогу ощущать, что являюсь частью большой и дружной семьи. Начались не очень долгие, но скрупулезные поиски.

Вакансию «менеджера по работе с клиентами» я нашла на одном из популярных сайтов по подбору персонала, отправила свое резюме, и стала ждать... Буквально в течение часа мне позвонили и пригласили на собеседование. Первое знакомство прошло успешно, за ним последовало второе собеседование, и вот я уже в числе сотрудников компании.

Как выяснилось позже, ЗАО «ФИРМА ГАЛЕН» - это группа компаний, и устроилась я не в «ГАЛЕН», а в компанию ООО «КЛАС». Клинические Лабораторные Автоматизированные Системы – так звучит полное название сервисной компании, которая оказывает услуги по монтажу, гарантийному и постгарантийному сервисному обслуживанию и ремонту медицинской техники.

Три года работы пролетели очень быстро. За это время менялись и лица и роли. Изменения коснулись и меня, я стала руководителем отдела по работе с клиентами. Оглядываясь назад, могу смело сказать, что я искала именно такую компанию. Здесь прислушиваются к сотрудникам, дают возможность проявить себя, и по сути коллектив – это вторая семья. Здесь никогда не было мало работы, скорее наоборот, в первые месяцы зачастую приходилось оставаться на рабочем месте подольше, чтобы успеть доделать все необходимое.

Но, несмотря на то, что отношения внутри коллектива одного отдела могут быть хорошими и даже в какой-то мере семейными, количество сотрудников компании неуклонно увеличивается, и, по моему мнению, сейчас компания столкнулась с проблемой, когда сотрудники соседних отделов просто не знают друг друга в лицо, не знают и не понимают, кто и чем занимается в компании. Это ведет не только к временным проволочкам в решении тех или иных вопросов, но впоследствии может привести к недовольству сотрудников и даже к конфликтам.

На предыдущем месте моей работы с этой проблемой боролись очень приятным и интересным для сотрудников способом – Team building. Мне кажется, что учитывая масштабы развития компании, периодические мероприятия по сплочению коллектива могли бы укрепить корпоративный дух в фирме, помочь в развитии коммуникаций между отделами и привить сотрудникам способность работать в команде.

В заключение хотела бы сказать, что за время работы в данной фирме, были как радость и успех, так и трудности, но в итоге мои впечатления от группы компаний «ГАЛЕН» в значительной мере положительные.

НИКОЛАЙ ИГУМНОВ

юрист консалтинговой фирмы, обслуживающей
ЗАО «ФИРМА ГАЛЕН»



Что мне нравится в ЗАО «ФИРМА ГАЛЕН»

Будучи юристом (то есть человеком, к которому обращаются не только когда нужно согласовать условия взаимовыгодной сделки, но и тогда, когда требуется разрешение конфликтов разной степени сложности), я сталкивался с различными отношениями компаний к своим клиентам – от вполне дружественного до откровенно потребительского. Как юрист, я знаю, что существуют не только компании, которые учитывают интересы клиента, но и компании, которые «минимизируют издержки» и «обеспечивают финансовую устойчивость» за его счёт – то есть попросту никогда не идут на встречу клиенту, пока на его сторону не встанет суд (и иногда таким отношением к клиенту поражены целые отрасли экономики, например, страхование).

Обслуживая ЗАО «ФИРМА ГАЛЕН» с 2009 года, я могу точно сказать, что эта компания относится к клиентам так, как и должна относиться к ним организация, нацеленная на долгосрочное развитие и ценящая, в первую очередь, интересы своих клиентов. ЗАО «ФИРМА ГАЛЕН» поддерживает не только партнерские, но и дружеские отношения с покупателями.

И, чтобы не быть голословным, приведу три факта:

Факт первый. Периодически сотрудники ЗАО «ФИРМА ГАЛЕН» обращаются к нам с просьбой сформулировать договор так, как хотел бы клиент – при том, что сам клиент не может сформулировать желаемое им условие.

Факт второй. ЗАО «ФИРМА ГАЛЕН» не судится с клиентами. (Может быть, о возможности судебных споров с контрагентами говорить вообще кощунственно, но – повторяюсь – будучи юристом, я видел достаточно случаев того, как продавец и покупатель не могут найти общий язык, вследствие чего неразрешенный вопрос передается на судебное рассмотрение).

Факт третий. ЗАО «ФИРМА ГАЛЕН» никогда не обращалось к нам с предложением о подготовке отказа в удовлетворении претензии клиента.

Приведенные обстоятельства позволяют говорить о том, что политика компании всегда направлена на максимальный учет и удовлетворение интересов клиентов, на лояльность по отношению к ним и готовность идти на компромиссы.

Общеизвестно, что в бизнесе действует своеобразный «закон больших чисел» – образно говоря, чем больше пачка купюр, которые нужно проверить и пересчитать, тем больше шансы либо сбиться, либо обнаружить поддельную банкноту. Точно так же, чем больше обороты компании и чем больше договоров ею заключено и исполняется, тем более вероятно проявление «человеческого фактора» и возникновение конфликтных ситуаций.

Но в данном случае я могу уверенно утверждать, что эта проблема не коснулась ЗАО «ФИРМА ГАЛЕН», потому что это фирма, которая в любой ситуации, в первую очередь, остаётся на стороне своего клиента.

НИНА ЛАЖЕНИЦЫНА

менеджер по работе с клиентами



Для кого-то ЗАО «ФИРМА ГАЛЕН» – это просто работа, для кого-то – компания хороших людей, для кого-то – карьера и престиж, для меня – это ЖИЗНЬ.

Свою карьеру я начала с этой компании, еще будучи студенткой института. За время работы тут я встретила своего будущего мужа, вышла за него замуж, свила свое семейное гнездышко, родила ребенка... А ведь именно это и есть ЖИЗНЬ.

Я не боюсь смотреть в будущее, уверена в завтрашнем дне. Наша компания обеспечивает стабильный доход, поддержку в трудную минуту и дает стимулы для развития себя как специалиста.

В рядах компании «ГАЛЕН» я работаю уже 7 лет и могу с уверенностью сказать: что бы ни ждало меня впереди, как бы ни завернула жизнь, я всегда буду вспоминать «ГАЛЕН» с особой теплотой, ведь именно он дал мне тот

необходимый множеству людей старт, именно он научил меня всему тому, что я умею сейчас. Благодаря ему я та, кем я являюсь.

МАРИЯ МАХОНИНА

руководитель службы поддержки пользователей



Я – счастливый человек. Мне всегда было очень важно чувствовать, что моя работа действительно приносит пользу. Теоретические исследования, далекие от применения в реальной жизни, не смогли удержать меня в стенах МГУ, не смотря на горячее желание руководителя оставить меня в своей лаборатории. Я устроилась специалистом по продукции в небольшое подразделение компании, торговавшей медицинским оборудованием. Мне доверили развитие нового для компании направления – анализаторы известного японского производителя. Работы было много, и она была очень разнообразна: от регистрации в МинЗдраве РФ до перевода инструкций к приборам, от верстки рекламных материалов до обучения первых пользователей.

Это большая радость, когда ты можешь, не краснея, с гордостью рассказывать про свой прибор: надежный, логичный, удобный, точный... Но даже самая совершенная техника не гарантирует 100% правильный результат: необходимо сочетание качественных реактивов, хорошего обслуживания прибора и грамотного оператора. И вот тут я поняла, что нашла свое призвание: мне доставляло огромное удовольствие обучать операторов прибора, находить подход к каждому «ученику», оттачивать способ изложения и закрепления материала. Ночами мне снилось программное обеспечение прибора, днем я жила успехами и проблемами своих «учеников», помогая проанализировать проблему, найти ее причину и предотвратить ее повторение.

Проблемы моего клиента становились моими - будь то тест, не прошедший контроль качества, или потребность в визите инженера, «внезапно» закончившийся реагент или толкование нормативного документа. Бывало всякое: звонки в ночи доведенного до отчаяния дежуранта или зав.лабораторией, возмущенного задержкой поставки реагентов, даже попытки посватать меня за сына врача-лаборанта, работающей на приборе! Первого – успокаивала и помогала справиться с проблемой, для второго – быстро выясняла в чем причина задержки и добивалась срочной доставки, с третьей – отшучивалась и старалась перевести разговор на рабочие вопросы. Главной наградой за все стрессы, неурочные звонки, прерванные выходные был облегченный выдох в телефонную трубку: «Спасибо!».

После этого были и другие приборы, была работа в представительстве западной компании, но только в «ГАЛЕН» представилась возможность поделиться своим опытом, своим стилем работы. Мы собрали команду единомышленников, для которых работа – не просто время «от звонка до звонка», для которых за каждой проблемой клиента – чье-то здоровье, чьи-то жизни. За шесть лет существования отдел разросся, накоплено большое количество опыта, создано большое количество методических материалов, памяток, информационных буклетов, совершенствуется горячая линия поддержки пользователей, достигнута высокая экспертность и специализация по различным направлениям лабораторной диагностики, но главное остается неизменным – очень внимательное, чуткое отношение ко всем проблемам наших клиентов.

ВАСИЛИСА НИКОНОВА

офис менеджер



В жизни каждого человека наступает момент принятия важного решения, которое определяет наш дальнейший путь. Одно из таких решений – выбор будущей профессии. Многие люди легко выбирают свой путь: они идут по стопам их родителей, продолжают семейный бизнес или воплощают свои детские мечты. Но мои родители в молодости были военными, и всю юность мне внушали как это тяжело, и не позволяли даже зародиться в моей голове мыслям последовать их примеру. Сама же я всегда мечтала стать хирургом, но в виду отсутствия в 16 лет должной силы характера, и, не заручившись поддержкой родителей, свой выбор я не сделала.

Поддавшись простому течению жизни, я отдала 6 лет изучению юриспруденции, как оказалось впоследствии, абсолютно чуждой мне отрасли, но все же я стала юристом, хотя и на бумаге.

Упустив окончательно возможность понять где мое место в жизни, я провела месяцы в изучении рынка вакансий, пока однажды на одном из популярных интернет ресурсов по поиску работу я не набрела на вакансию «ГАЛЕН». Не знаю чем именно, из сотни других аналогичных предложений, меня привлекло именно это, но тогда я подумала: «вот, оно самое», и уже на следующее утро я пришла в Гален на собеседование и к вечеру того же дня была утверждена в должности секретаря. Начиная работу здесь, я совсем не имела опыта работы ни с оргтехникой, ни с клиентами, ни с документами. Кроме того специфика компании требовала запоминания огромного объема информации, сложных, не понятных, на тот момент, названий, но я полюбила Гален с первой минуты, как вошла в эти двери, может быть, отчасти поэтому, легко освоилась. Более того со временем я начала замечать в себе стремление к лидерству, желание все сделать лучше и держать работу секретариата под своим контролем, что благодаря определенному стечению обстоятельств, вскоре претворилось в жизнь.

На данный момент я работаю в компании 2,5 года, теперь уже в должности офис-менеджера. За это время я выросла как личность, я открыла себя с совершенно разных сторон, я набралась огромного опыта работы и просто жизненного опыта, я полна идей и стремлений. И в этом, безусловно, есть заслуга «ГАЛЕН», руководства, которое ставило передо мной, подчас сложные задачи, давало большой, иногда с трудом выполнимый, объем работы, но все это закаляло характер и развивало работоспособность.

Не могу сказать, что я сделала свою карьеру в «ГАЛЕН» – стать офис-менеджером может любой человек. Я надеюсь это лишь промежуточный этап, взлетная полоса к новым вершинам

МИХАИЛ СВЕТАШЕВ

руководитель отдела ЛИС



Я пришел работать в «ГАЛЕН» 1 сентября. Как в школу. Точнее, как в институт, так как до этого я работал в Бауманском университете. Почему решил уйти с кафедры – это отдельная история, времена были непростые и семейное положение обязывало... Задача была применить себя и свои знания, полученные в интересной и непростой области биомедицинской техники.

На рынке много было вакансий инженеров по медицинскому оборудованию. Но не зря же я получил кандидатскую степень – хотелось реализовать себя интереснее... О вакансии в «ГАЛЕН» узнал случайно: мой университетский друг уже работал в компании и рассказал мне о новом направлении, которое развивалось на фирме: информатизация медицинских лабораторий.

Я думаю, для меня это был лучший из всех вариантов. Во-первых, это «моя» область: медицинская техника, медицинская технология – я отдал 15 лет этому направлению в Бауманке. Во-вторых, это было интересно и ново: десять лет назад Лабораторные Информационные Системы только появлялись в отечественных лабораториях. Я и мои коллеги понимали, что ЛИС должна стать одним из инструментов в лабораторной диагностике, таким же постоянным как анализаторы. С каждым новым проектом мы накапливали практический опыт внедрения информационных технологий в лабораторной медицине и «конвертировали» его в функциональность ЛИС, в технологию внедрения в последующих лабораториях. А полученный мною опыт научной и преподавательской деятельности позволил мне на лабораторных выставках и конференциях рассказывать представителям лабораторного сообщества просто о сложном: о назначении ЛИС, о технологиях, применяемых в ЛИС и совместно с ЛИС, о повышении эффективности работы лаборатории с помощью современных информационных технологий.

Прошло больше 10 лет. У нас получилось. Отдел увеличился втрое, количество внедрений Лабораторной Информационной Системы перевалило за полсотни. Мы разработали собственную (!) Систему – ЛИС «АЛИСА».

За это время ЛИС в лаборатории из элемента престижа и экзотики стал настоящим инструментом обеспечения качества, надежности и производительности отечественных медицинских лабораторий.

И я могу гордиться тем, что от Москвы до Владивостока в крупных и небольших, в централизованных и специализированных лабораториях специалисты используют в своей ежедневной работе результаты моего (в том числе) труда. Тем, что когда Вы получаете из лаборатории результаты исследования, напечатанные на удобном и понятном бланке, а не написанные «медицинским подчерком» на желтой бумажке, это сделали мы – я и «ГАЛЕН».



Как я пришел в «ГАЛЕН»

Я по образованию микробиолог. В 1996 году родилась дочь, пришлось оставить науку, чтобы прокормить семью. Микробиологию бросать не хотелось, поэтому нашел работу в компании «Си-Лаб», торгующей микробиологическим оборудованием. В 2001 году пришел работать на «Биомерье», а в 2002 году в «Биомерье» организовали отдел сервиса и я его возглавил. Так как знаний по руководству людьми и бизнес-процессами не хватало, то я получил еще и бизнес-образование по специальности «общий и стратегический менеджмент». Кстати, очень интересно было открыть для себя новый пласт знаний, связанный с «наукой о людях» - психологией, организационным поведением, конфликтологией и проч.

После «Биомерье» я возглавлял отделы сервиса в «Эбботт», а затем в «Рош». Интересно, что круг обязанностей у меня сокращался, а количество подчиненных росло. В «Биомерье» было 12-15 человек, а занимались мы техническим сервисом, аппликационной поддержкой, логистикой и складом. В «Эбботте» в сервисном отделе было более 20 человек, но уже без логистики – только сервис-инженеры и аппликанты. А в «Рош» аппликанты были в отделе маркетинга, в сервисном отделе только инженеры, но в количестве 50 человек.

Так вот, чисто административная работа стала меня тяготить. Я все-таки человек с научным прошлым. Люблю анализировать, задавать вопросы, искать на них ответы, делать выводы. То есть мне комфортно работать в бизнес-среде по законам науки – попытку изменить бизнес-процессы, или внедрить что-нибудь новое можно ведь рассматривать как эксперимент. Мне захотелось вернуться назад к пользователям и технологиям.

И когда мне в декабре 2013 года позвонила Оксана Шелемех с просьбой порекомендовать кого-нибудь для работы с оборудованием BD Kiestra, я порекомендовал себя. А в феврале 2014 я уже работал в «ГАЛЕН».

Есть такая поговорка, что в молодости надо делать то, что хочется, а в старости надо не делать того, чего не хочется. Так вот в «ГАЛЕН» я ощущаю себя как молодым – я делаю то, что мне интересно; так и старым опытным – во всяком случае, я стараюсь не повторять ошибок молодости. Надеюсь, что этим и буду полезен «ГАЛЕН».

ДМИТРИЙ ТРЕПОВ

руководитель горячей линии службы
поддержки пользователей



Учеба всегда вызывала у меня интерес. Чтобы лучше освоить язык, в старших классах я четыре года дополнительно изучал английский. Затем были институт и аспирантура. К счастью для меня, когда я начал работать, обучение не закончилось, а просто вышло на новый уровень. В процессе своей трудовой деятельности я проходил разнообразные тренинги, не было и месяца, чтобы не изучил что-то новое. Подсчитав недавно, сколько обучений пройдено за время карьеры, я обнаружил, что их уже более двадцати, и, думаю, это далеко не предел. А ведь тренинги – это лишь один из способов учиться новому, не меньшую пользу приносит коучинг, приобретение опыта в процессе работы, самообразование.

Однажды мне пришло в голову, что современный мир изменился настолько, что успешный человек должен приобретать новые знания и навыки чуть ли не каждый день. Оказалось, мысль не так уж оригинальна. Но важно и другое – для освоения нового нужна не то чтобы смелость, но некая самодисциплина, готовность вытолкнуть себя из зоны комфорта, заставить меняться.

Когда появилась возможность попробовать себя в новой роли в компании «ГАЛЕН», это заинтересовало меня не только с точки зрения открывшихся профессиональных возможностей, но во многом и потому, что это была немного новая для меня сфера. В рамках рынка *in vitro* диагностики на протяжении своей карьеры я занимался в основном вопросами поддержки пользователей со стороны клиента, решая проблемы в лабораториях, на местах. Теперь мне предстояло вести внутренний проект компании, осваивать аналитические методы внедрения CRM системы, выстраивать и налаживать процессы, связанные с организацией «горячей линии». Я был рад открывшейся возможности погрузиться в новые аспекты работы, применить свой опыт и накопленные знания в рамках нового функционала.

По своему опыту знаю, что работая в компании с жесткой иерархической структурой, можно почувствовать недостаток новых задач. В системе проектного менеджмента возможностей для самореализации гораздо больше. Главное, чтобы самореализация отдельных сотрудников приносила еще большую пользу компании.

Как мне кажется, в компании «ГАЛЕН» достигнут этот баланс личных и корпоративных интересов. По крайней мере, я чувствую, что руководство компании дает возможность развиваться и это придает особую мотивацию к работе. В моем случае, примером может служить участие в данном проекте, ведь навык написания технических текстов и подготовки регламентов важен для успеха в современных реалиях.

Помимо профессионального роста, на данный момент я обучаюсь фотографии, игре на гитаре, следующей зимой хочу научиться кататься на горных лыжах. Моя компания также дает мне возможности расти не только профессионально, но и учиться чему-то для себя, развиваться вне карьеры.

Как сказал кто-то из великих: «Никогда не переставай учиться, потому что жизнь никогда не перестает учить». Я не собираюсь останавливаться, и хочу сказать спасибо за это «ГАЛЕН».

ОЛЕГ ХАН

специалист по продукции



Профессиональный рост человека всегда основывался на двух факторах: количестве информации, которой он обладает, и умении эту информацию применять. В век новых технологий объемы информации становятся все значительнее и, при этом, доступнее. Разумеется, это увеличивает возможности для профессионального роста, но, одновременно с этим, серьезно повышает конкуренцию на рынке труда. Поэтому новоиспеченный специалист сталкивается с целым рядом сложностей при выборе профессии. Я не стал исключением.

Одной из основных проблем современного образования является его оторванность от реальной жизни. К моменту окончания учебы трудолюбивый студент накапливает внушительный запас академических знаний и с энтузиазмом рвется в бой, но, увы, не всегда знает, как применить эти знания и опыт в работе. Найти позицию, где твои знания и навыки будут активно использоваться и цениться, - задача чрезвычайно сложная. Однако не невыполнимая. Для меня первым шагом, к ее решению стало собеседование в компании ГАЛЕН, которое я успешно прошел.

Пожалуй, наиболее важным фактором, который влияет на твоё отношение к своей работе, является окружающий тебя коллектив. Это должны быть люди, которые способны работать слаженно и, при этом, быть уникальными профессиональными единицами, готовыми делиться своими знаниями и опытом. К счастью, я обнаружил, что работа именно с таким коллективом мне и предстоит. Большая часть моих коллег - молодые специалисты в сферах медицины, биологии и химии. Практически каждый второй имеет ученую степень, каждый первый – выпускник ведущего ВУЗа страны. Безусловно, такое окружение является прекрасной мотивацией для развития.

Другими, не менее важными факторами, которые повлияли на мой профессиональный рост, являлось эффективное распределение обязанностей и заинтересованность в развитии собственных кадров со стороны руководства компании. У каждого из нас за плечами опыт прохождения различных курсов и тренингов, из которых мы вынесли не только знания, но и подтверждающие их международные сертификаты. Даже за то короткое время, что я работаю в компании, я приобрел опыт и навыки, которые сделали из меня высококвалифицированного специалиста и ценного сотрудника на рынке труда.

Сегодня каждый имеет возможность быстро и легко получить практически любую нужную информацию, но только работая в окружении настоящих профессионалов можно научиться ее эффективно использовать. Именно за такую редкую возможность я и благодарен компании «ГАЛЕН».