



Марина Ефимова

# Найти работу своей мечты

Реальные истории подбора

Марина Ефимова

**Найти работу своей мечты.  
Реальные истории подбора**

«Издательские решения»

**Ефимова М. М.**

Найти работу своей мечты. Реальные истории подбора /  
М. М. Ефимова — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-839255-9

Мои заметки для тех, кто работает по найму и ищет работу, а также для самих  
владельцев бизнеса. Реальные истории найма и серьезные рекомендации  
по поиску работы своей мечты!

ISBN 978-5-44-839255-9

© Ефимова М. М.  
© Издательские решения

## Содержание

Часть I. Истории подбора	6
Глава 1. Как все начиналось.	6
Глава 2. Армяне	7
Конец ознакомительного фрагмента.	9

# Найти работу своей мечты Реальные истории подбора

**Марина Михайловна Ефимова**

© Марина Михайловна Ефимова, 2017

ISBN 978-5-4483-9255-9

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

## **ВСТУПЛЕНИЕ**

Мои заметки для тех, кто работает по найму и ищет работу, а так же для самих владельцев бизнеса. Реальные истории найма и серьезные рекомендации по поиску работы своей мечты!

Что есть персонал? Это есть лицо, дух, запах и... сама компания.

Иногда с уходом одного человека меняется и сама компания, и сервис, и отношение к клиентам. Однако многие не понимают, что персонал компании – это как бусы: собирать надо жемчужинка к жемчужинке. Однако сразу этого эффекта добиться сложно, поэтому тут нужно терпение.

Уже более трех лет я занимаюсь сбором жемчужин для самых разных предприятий, однако, самая излюбленная сфера – это продажи, поскольку тут я сильна: в прошлом сама отличный продажник, поэтому обмануть меня достаточно сложно, а вот рассмотреть продавца жемчужинку, в этом я ас!

За эти три года произошло множество знакомств, встреч, рекомендаций и невероятных событий, которые происходили вокруг моей работы – подбор персонала. Многих людей я устроила на хорошую работу, кто – то полностью изменил свою жизнь, раскрыл свой потенциал, кто – то заработал большие деньги, о которых и не мечтал, с кем – то мы подружились. Жизнь и работа моя очень тесно связаны: завязала новые связи, вышла замуж, переехала в другой город. Кстати, мои клиенты, узнав, что я разошлась с мужем, начали настоящую пиар – компанию по поиску моей второй половинки, самое изумительное, что они нашли.

Первый совет: «Все тайное становится явным!» – решили поменять работу, поговорите с начальством! Буквально сегодня искала новых сотрудников, и заметила, что один из моих устроенных менеджеров ищет работу (к тому же уже получил отрицательный отзыв), пришлось сообщить об этом работодателю. Обманывая работодателя, Вы поступаете некорректно! Помните, каждый день своими поступками мы пишем свой завтрашний день!

Сейчас Кирилл долго будет искать хорошую работу, а замену ему мы найдем с лихвой, базу то он разработал!

## **Часть I. Истории подбора**

### **Глава 1. Как все начиналось.**

Никогда я и не думала заниматься бизнесом. Даже мысли не приходили, не мечтала. Вообще работала себе спокойно ТОП менеджером в крупной корпорации со своими законами, правилами и заморочками, но иногда судьба все решает за нас сама.

В один прекрасный день я узнала, что мой заместитель вот уже год клепают на меня всякие доносы, сигналы и тому подобное самовыражение своей зависти, уж очень хотела она на мое место. Высокие директора разбираться не стали, где правда. Разговор был совсем короткий, но на колени я в свои 30 лет встать не собиралась и оказалась на улице после 10 лет безупречной работы. После того, как я построила лучший филиал в регионе, создала работающий алгоритм продаж на долгие годы. Уже прошло 4 года, но мой филиал прочно стоит на ногах. Работают все те, что были подобраны и обучены мной... Мои кропотливые труды показали, в чем я сильна. Все эти сопли, слюни и прочую чепуху уже бессмысленно наматывать на кулак.

Потом я проработала почти год в банке, все было успешно, НО денег мне было там мало. Все получилось само собой: в один день я поняла, что сумму, которую я получаю, работая на кого – то, я могу заработать сама...

Открыла ИП и начала искать клиентов. Умею я только несколько вещей:

продавать сама и учить продавать;

разбираюсь в найме людей;

умею планировать и делать отчеты и проекты.

Это я и начала предлагать своим бывшим клиентам, с которым продавала что – то, в свое время. По обучению предложение пришло сразу, причем за два дня работы я получила свой обычный месячный оклад... С подбором персонала было сложнее, НО тут помогла мне моя несравненная память. Один из моих клиентов был армянин, он постоянно просил меня найти ему менеджера, к нему я и решила пойти.

## Глава 2. Армяне

Итак, армяне. Идти было, конечно, страшно. Еще вчера я сама покупала у него шифер для своих клиентов, а теперь я – бизнесмен.

Что же я ему скажу? «Вот, здравствуйте, я теперь нанимаю персонал, Вам нужны работники?»

Вартал, так звали моего клиента, был невысокого роста, среднего телосложения. Красавцем его трудно было назвать, но была в нем удивительная харизма продавца, возникшая уже на уровне рода и ген из многих поколений.

Большие карие глаза, черные волосы и крупный нос. Более он ничем не выделялся: большой живот, неброская одежда, ботинки с длинными носками, брюки с гармошкой внизу.

Офис находился на выезде из города. Напротив находилось небольшое поселение цыган. То и дело, то тут, то там пробегали черноволосые цыганята. Все в пыли, но громкие и активные. Я никак не могла настроиться на серьезный рабочий лад.

Местечко, скажу Вам, не офисное, но делать было нечего, когда начинаешь бизнес, то клиентов приходится искать везде. Небольшой домик в один этаж служим офисом и отделом продаж. Кругом только армяне, как потом оказалось, у Вартала работали только его родственники. Встретил меня его брат Надар, который согласился проводить меня к начальнику. Прошли комнату для клиентов, поздоровалась с бухгалтером и оказалась в небольшой комнате, заполненной едким сигаретным дымом. За большим столом сидел Вартал. «АААА, что же мне сказать»? Что – то жутко страшно, НО...

Здравствуй, Марина, садись, рассказывай – сказал с уверенным акцентом Вартал. Рад тебя видеть!

Здравствуйте, Вартал, – чуть осмелев, сказала я. Вам менеджеры то еще нужны?

Сама ко мне хочешь?

Ага, сама пойду. «Ха – Ха – Ха!!! А денег то у тебя хватит?» – промелькнула мысль, но тут же мозг напомнил мне, что мы на работе и цель у меня определенная. Нет, я подбираю теперь персонал тем, кому нужно, могу тебе найти менеджера!

Удивился, свел брови и округлил глаза, потом немного мягко улыбнулся и ответил:

Давай!

Хорошо, только есть два условия: это стоит денег и нужны твои требования!

Да зачем тебе деньги? Давай как – то по – другому договоримся? – сказал он, улыбаясь, и достал из стола шоколадку.

К такому повороту событий я была совсем не готова. «Ну нет, ты должна научиться работать с любым клиентом» – строго сказал мозг: «Ни шагу назад!»

Ну тогда ищи сам! – сказала я, вставая со стула и направилась к выходу.

Чего горячая такая? Ну и характер! Сколько стоит твой менеджер?

НЕ поверите, но по цене нам удалось договориться и Вартал даже внес предоплату, теперь только осталось найти ту девушку, которая готова работать с толпой армян – родственников, в небольшом доме – офисе, где туалет находится на улице, а рядом живут цыгане.

Сказать, что уходила я довольная, что получила заказ – это значит не сказать ничего!!!! «Господи, да где же мне взять такую девушку, что бы она понимала в компьютерах, была готова работать с толпой родственников армян, ездить на окраину города, где соседями будут цыгане?????» К тому же небольшое помещение – дом, стройматериалы, туалет на улице, и еще со всех сторон Вас будет окружать сигаретный дым и куча покупателей мужчин. «АААААА, это просто ужас!» – кричали мысли в голове, но рациональный мой мозг говорил: «Успокойся, утро вечера мудренее, кого – то да найдем, все дело только во времени!» На тот момент мне казалось, что легче собрать кубик – рубик с закрытыми глазами, но как это бывает, судьба гото-

вила мне совсем другой сценарий событий. Что ж делать, открыла в офисе свой ноутбук, разместила объявление и с трепетом стала ждать тех, кто придет на собеседование. В голове мысли бегали, как шальные, рисуя и опровергая кучу образов, как должна и как не должна выглядеть девушка – менеджер для Вартала. Да, конечно, платит он нормально: ни мало, не много. Может и отпустить пораньше, и кормить будет, но кому это может понравиться, когда будет куча армян???



Уже рабочий день подходил к концу, я решила не предаваться унынию, а пойти пораньше домой. День был ясный и солнечный, зачем же омрачать его ненужными мыслями. Персонал – дело тонкое, а Армяне – хитрое. Тут цель такая: победитель один – Я. Телефон издавал приятное попискивание: на почту начали сыпаться резюме соискателей, которые даже не представляли с кем им работать. Не представляла и я, как их вести к Варталу. Не представляла и последствий этого заказа.

Клик, Клик, Клик, Клик – это звук посылаемых мне сообщений от девушек, которые мечтали работать в офисе со стройматериалами и получать среднюю заработную плату. Утро наступило, однако понять, что оно мудренее вечера мне еще не удалось. День начался, нужно идти на работу... Все было в обычном режиме: вышла из дома, села в машину, десять минут и я в своем небольшом, но уютном офисе, где все сделано так, как мне удобно. Что ж, тянуть более некуда, открываем резюме. «Так – так, интересно, но не то...», «Неплохо, однако, опыта совсем нет...», «Шикарно, но с армянами на пять минут», «Вот это что – то интересное... Думаю, нашла!»

На тот момент, у меня, кроме Вартала, был еще заказчик: приличный, офисный, но с менее интересными условиями по финансам, НО не армянин.

Добрый день, Елена? Меня зовут Марина, Вы рассматриваете предложения по работе?

Да, конечно! Готова подойти на собеседование!

Так, хорошо, договоримся на завтра, Вам удобно?

Мы обсудили всю информацию по собеседованию, я сделала еще с десятков подобных звонков, расписание на завтра было составлено, день близился к обеду, потом снова собеседования...

Завтра наступило, я ждала Елену. Елена долго не могла меня найти, свернула не в ту сторону. Общими усилиями мы вышли на дорогу в офис. Темное платье – футляр, туфли на высоких каблуках, аккуратно причесанные волосы. Пухлые щеки, такая вкусная сдобная фигурка. От нее пахло молодостью. Бойкая на разговор, активная, без вычурностей. Что ж, ее все устраивает, завтра идем знакомиться с Варталом в офис. ОООООО УДАЧИ МНЕ!!!!



## **Конец ознакомительного фрагмента.**

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.