

# ЛЮБОВЬ И АМБИЦИИ

Американцы говорят: выберите работу, которую действительно любите, и вам больше не придется работать. Действительно, когда труд – в радость, рабочие часы летят незаметно. Если, например, любите автомобили, и хотите, чтобы эта любовь еще и приносила деньги, можете попробовать себя в автобизнесе. Ниже – несколько советов от **Романа Пуля**, который построил карьеру в Группе компаний «АИС»: прошел путь от мастера СТО до директора торгово-сервисной сети компании.



## Роман, когда у Вас возникло желание работать в автобизнесе?

Еще мальчишкой я интересовался автомобилями и научился водить машину в 15 лет. Поэтому, когда предоставилась возможность попробовать свои силы в автомобильном бизнесе, был рад объединить работу и увлечение. Мне предложили место мастера СТО и, немного поразмыслив, я согласился. Признаюсь, выбор был непростым: ради работы пришлось вместе с семьей переехать из Харькова в Днепр-петровск, где как раз создавалось предприятие компании «АИС».

## Но у Вас ведь высшее образование? А тут – должность простого мастера на технической станции...

Да, в компанию я попал после окончания Харьковского политехнического университета. Конечно, должность мастера на СТО не была пределом моих мечтаний, но я проанализировал ситуацию и понял, что «АИС» динамично развивается: регулярно открывались предприятия, активно шло завоевание региональных рынков. Я решил, что компания – системная, перспективная и решил попробовать свои силы именно здесь.

## Что, на Ваш взгляд, нужно для быстрого и успешного продвижения по карьерной лестнице?

Новички в любом деле должны обладать здоровыми амбициями. Уже в самом начале пути необходимо четко представлять себе «пункт назначения», кем, в конечном счете, вы хотите стать. Лишь определившись, можно переходить к следующему этапу: расставлению приоритетов – промежуточных целей, которые помогут постепенно достичь желаемого. Если этапы пути размечены верно, то достигая промежуточного результата, понимаешь, что у тебя достаточно сил, знаний и опыта, чтобы двигаться дальше. Если этого понимания нет, то возможно, ты ошибся в планировании.

## Есть ли какие-либо качества, которые требуются именно в автомобильном бизнесе?

Разумеется, необходимо любить автомобили! Они должны увлекать и являться важной частью вашей жизни. Невозможно достичь успеха в бизнесе, если дело, которым ты занимаешься, не приносит радости и удовлетворения.

## Делать карьеру сейчас проще или сложнее чем несколько лет назад?

Когда я начинал в 1999 году, автомобильный рынок только формировался; в 2012-ом он уже сформирован. Сегодня на рынке достаточно жесткая конкуренция, потому что людей, которые начинают карьеру, требуется гораздо больше знаний и усилий. И все же я убежден, что упорство, целеустремленность и правильно расставленные приоритеты всегда дадут желаемый результат.

## Порекомендуете ли новичку начинать карьеру в Группе компаний «АИС»?

Конечно. Сегодня это крупная национальная компания, один из лидеров автомобильного рынка Украины. Благодаря продолжающемуся динамичному развитию Группа компаний «АИС» по-прежнему может предложить не только стабильность, но и возможность профессионального и карьерного роста. Более 90% руководителей построили карьеру внутри компании, поэтому шанс, что здоровые амбиции новичков будут замечены руководством, велики.

Выпускникам ВУЗов порекомендую начинать деятельность с самого малого. Вдумчивому и целеустремленному человеку каждый пройденный этап дает опыт и знания, жизненно необходимые для дальнейшего роста. Не торопитесь претендовать на более высокую должность. Лучше строить карьеру постепенно, уверенно постигая все тонкости бизнеса.