

Interviu – Kristian Tashev, Manager de Vanzari Royal Canin Bulgaria

| June 20, 2017

Cand Royal Canin si-a deschis business-ul in Bulgaria, am ajutat la recrutarea pentru 10 pozitii cheie, proces care s-a finalizat in 4 saptamani, cu 15 noi angajari. Dupa ce procesul de recrutare s-a finalizat, am luat un interviu unuia dintre membri, Kristian Tashev, care ocupa in acest moment pozitia de Manager de Vanzari pentru Royal Canin Bulgaria. Interviuul poate fi citit mai jos.

1. Cum este noua pozitie?

Sunt foarte entuziasmat de aceasta pozitie. Jobul in sine, compania, oamenii noi pe care ii intalnesc si noile provocari sunt motivatori puternici. Fiecare zi aduce ceva nou si interesant. De asemenea, sunt un pic ingrijorat, pentru ca vreau sa stabilesc o relatie productiva cu noii colegi, sa ma integrez in comunitate si sa incep sa fac performanta in cel mai scurt timp posibil.

2. Poti sa ne spui care sunt principalele diferente dintre un proces de recrutare traditional si modul cum s-a intamplat acest proces de recrutare cu 1tedjob?

Am observat diferentele de la primul contact cu Roxana si de la conversatia de follow-up cu Ivan. Au avut o abordare foarte personala si de asemenea a fost mai mult decat trimiterea unui CV si apoi intalnirea pentru un interviu. Am fost surprins la inceput, pentru ca a trebuit sa trimit un video cu mine, raspunzand la cateva intrebari. In timp ce repetam, am devenit constient de niste aspecte care tin de comunicare, pe care am considerat ca trebuie sa le imbunatatesc, dat fiind faptul ca nu ma mai auzisem inainte vorbind. Asa ca, indiferent care urma sa fie rezultatul, eram deja bucuros ca avusesem aceasta experienta de invatare.

Centrul de assesment a fost al doilea lucru care m-a surprins. Procesul a fost unui provocant, deoarece a trebuit sa fac niste activitati pe care nu le mai facusem pana atunci. Impreuna cu competitorii mei pentru aceasta pozitie, nu aveam nici cea mai mica idee daca facusem bine la test, pana in ultimul moment. A fost ciudat, pentru ca intregul proces a fost organizat in asa mod incat am devenit mai degraba prieteni decat

concurrenti si reprezentantii de la StarPerforming au facut intreaga experienta foarte pozitiva. In acelasi timp, abordarea mea a fost una relaxata, pentru ca am fost de parere ca scopul procesului de recrutare este sa fie selectat candidatul cel mai potrivit pentru pozitie si daca sunt acea persoana, inseamna ca indeplinesc toate cerintele si ma potrivesc cu jobul. Feedback-ul detaliat pe care l-am primit m-a ajutat sa inteleg cum alti oameni ma vad si sa descoper arii unde ar trebui sa lucrez sa imi imbunatatesc performanta.

Am luat parte din diferite procese de recrutare in trecut, inasa acum a fost prima data cand am avut o experienta care sa ma implineasca si care sa fie oferita prin instrumente puse la dispozitie de platforma 1tedjob.com. Este realizata in asa fel incit sa iti arate care sunt skillurile si capacitatile tale in diferite circumstante si te ajuta sa iti creezi o noua viziune asupra ta, profesional vorbind. Este per total, o experienta de invatare minunata. Sunt bucuros ca am intalnit multi specialisti in domeniu, cu care sper sa pot lucra pe viitor, nu din pozitia de candidat, ci aceea de client.



3. Care este sfatul pe care l-ai da unei persoane care de abia este la inceputul carierei? Ce ar trebui sa faca atunci cand isi aleg un drum in cariera?

Oamenii care de abia sunt la inceputul carierei nu ar trebui sa faca doar ceea ce este scris in job description. Ar trebui ca intotdeauna sa depuna eforturi sa indeplineasca mai multe taskuri si responsabilitati, pentru ca astfel vor putea sa invete si sa se pregateasca pentru urmatorul pas in cariera sau pentru o noua pozitie. Ar trebui sa invete cum sa isi managerieze timpul si cum sa fie productivi. Ar trebui sa evite sa lucreze dupa program si sa isi petreaca timpul liber investind in dezvoltarea lor prin intermediul sportului, cursurilor aditionale, sa socializeze sau pur si simplu sa se relaxeze.

4. Care crezi ca este cel mai important skill in obtinerea unei vanzari?

Sunt diferite metode pentru a obtine o vanzare si am ajuns la concluzia ca toate se pot folosi, in functie de context. Cel mai important skill este acela de a alege metoda potrivita, in functie de situatie, iar dupa ce obtii vanzarea, sa te opresti din a vorbi. 😊

5. Ne poti spune o carte si o personalitate care au/au avut o influenta importanta in deciziile tale profesionale?

Imi este greu sa punctez doar o carte, tinand cont ca sunt foarte multe care mi-au impactat deciziile, in moduri diferite. Poate ca totul a inceput de la Robert Cialdini si cartea sa – "Influenta. Psihologia persuasiunii". De asemenea, sunt multi oameni care m-au influentat de-a lungul timpului. Unul dintre ei este Gregory Sand, cu care am avut onoarea de a lucra in cateva ocazii si care a reusit doar cu cateva cuvinte sa imi lase o impresie foarte puternica.

6. Care este cea mai smart persoana pe care o cunosti? 😊

Ma gandesc des la acest lucru. Raspunsul cred ca sta in definirea cuvintului "smart". Pentru mine, este o combinatie de skill-uri, cunostinte si comportament, care nu face ca persoana sa stie tot despre orice, ci mai degraba sa reuseasca sa managerieze fiecare situatie in cel mai favorabil mod. Pentru mine, astfel de persoane sunt Dr. Gregory Sand si Chris Moore, un trainer pe care l-am intalnit acum ceva ani si care m-a ajutat sa dobandesc multe skill-uri si cunostinte.