



Стратегия ЭТМ до 2028 года: как будет развиваться компания и за счет каких факторов? Отвечает генеральный директор

2



Битрикс24: как система позволяет достигать своих целей сотрудникам и руководителям в центральном предприятии и в регионах

9



От спецодежды до газовых котлов и сплит-систем: ассортимент к летнему сезону в ЭТМ

11



Какие сервисы ЭТМ помогут решить клиенту его задачу. Скачайте на отдельном листе и держите под рукой

14

PRO ЭТМ № 46

Весна 2024

www.etm.ru



Корпоративное информационное издание ЭТМ



В ЭТМ определили стратегию развития

Мы привыкли, что в компании налажены стандартные циклы планирования: месяц, квартал, полугодие, год. Но чтобы сохранять лидерство и выходить на новые рынки, нужно расширять горизонты наших планов: поэтому в феврале компания поставила перед собой амбициозные и при этом четкие цели на пять лет вперед – до 2028 года включительно.

Чтобы разработать стратегию, компания привлекла эксперта. Мы собрали идеи от сотрудников, сделали управленческие исследования и затем провели стратегическую сессию, где отобрали лучшее и определили стратегию.

В результате в рамках стратегии мы смогли сформулировать:

- цели и задачи до 2028 года
- портфель приоритетных проектов развития – стратегических инициатив

Чтобы успешно реализовать стратегию, важно понимать, что такое ЭТМ. Кто мы? Какие мы? В чем наши конкурентные преимущества? Что для нас ценно и важно? У ЭТМ появились четко сформулированные и понятные инструменты самоидентификации: есть миссия, ценности и позиционирование. Они помогут нам определить правильный вектор развития.

Миссия ЭТМ

Делать профессиональную деятельность клиентов проще и удобнее, за счет комплексных поставок, оптимизируя их бизнес-процессы и сокращая издержки

Зачем нужна миссия?

- Это фундамент для стратегии, она помогает сконцентрировать усилия на главных приоритетах бизнеса.
- Это основа наших ценностей и принципов, на которых строится повседневная работа и с учетом которых принимаются управленческие решения.

Ценности ЭТМ

Команда

Люди – главная ценность компании

- Мы ценим коллег и их достижения.
- Мы помогаем друг другу расти и достигать вершин.
- Мы относимся к коллегам с уважением и корректно выражаем свое мнение.



Ориентация на клиента

Клиент – в фокусе внимания компании

- Мы предлагаем лучшие решения.
- Мы гарантируем быстрое и качественное обслуживание.
- Мы внимательны к нашим клиентам.
- Мы стремимся выстраивать долгосрочные отношения.

Лидерство

ЭТМ всегда впереди

- Мы ставим себе амбициозные цели.
- Мы ведем за собой и задаем новые стандарты на рынке.
- Мы беремся за самые сложные проекты и достигаем успеха.



Честность и порядочность

Мы придерживаемся стандартов этики и соблюдаем законодательство РФ

- Мы честно и корректно выражаем свое мнение.
- Мы несем ответственность за свои действия.
- Мы ведем свою деятельность добросовестно, честно и открыто.



Инновации, творчество, мечты, воображение

Мы смело мечтаем о будущем

- Мы любим и умеем внедрять новое.
- Мы находимся в постоянном развитии.
- Мы широко мыслим и умеем находить нестандартные решения.

Внимание к достоверности и деталям

Мы знаем, что успех большого дела зависит от мелочей

- Мы делаем свою работу качественно.
- Мы проверяем информацию.



Вознаграждение по заслугам

Мы поощряем лучших

- Мы работаем на результат и знаем, что компания это ценит.
- Мы вместе радуемся успехам каждого и отмечаем лучших.



Позиционирование

ЭТМ – мультибрендовый омниканальный дистрибьютор инженерных систем и решений, который действует под лозунгом: «Все для монтажа, эксплуатации и ремонта инженерных систем»



Стратегические цели компании до 2028 года



Рентабельность продаж – выше 5%



Ежегодный рост товарооборота – более 40–50%



Ежегодный рост затрат ниже роста товарооборота



Уровень клиентского индекса потребительской лояльности (NPS) – более 90%



Уровень лояльности сотрудников (eNPS) – более 60%

Ключевые факторы эффективности компании



Широта и глубина ассортимента



Скорость, точность, качество комплектации и поставки заказа



Уровень цифрового взаимодействия с клиентами



Организация объектно-проектной работы

Интервью с генеральным директором компании ЭТМ Владиславом Рихтером

Стратегию компании реализуют сотрудники, которые довольны своим профессиональным развитием и разделяют ценности компании



— Скептики скажут: так ли нужны компании миссия, видение, ценности? Ведь жили без этого всего и нормально было. Не отвлекает ли это менеджмент компании от реальных текущих проблем? Что вы им ответите?

— На самом деле учредители, создавая компанию, сразу вкладывали в ее существование определенный смысл, базовую идеологию и образ будущего. Мы просто описали и зафиксировали основное предназначение — смысл существования организации в трех главных составляющих: Миссия — то, зачем мы существуем, видение — то, какими мы хотим

стать, ценности — то, во что мы верим, на что опираемся.

На основе этих сущностей наша компания успешно развивалась всю историю своего существования, на них опиралась стратегия развития предприятия и впредь все управленческие решения, стратегический выбор и тактические действия подразделений будут соотноситься с ними. Это позволит не отклоняться от стратегического курса, не растрачивать наши ресурсы на ненужные действия и направления.

— Почему важно планировать надолго, ведь ситуация так быстро меняется? Как стратегия помогает эффективно управлять компанией?

— Стратегия отвечает на вопрос, кем мы видим себя в будущем, какова наша роль в расстановке отраслевых сил на рынке. И в этом смысле она позволяет сохранять верный вектор в долгосрочной перспективе. Даже когда условия на рынке и даже в мире резко меняются.

Стратегия определяет диапазон видов деятельности, которые будет вести организация. Кем мы являемся. Чего хотим. В каком направлении идем. Какие клиенты у нас в приоритете.

Когда есть ответы на эти вопросы, можно формировать структуру ресурсов, технологий и компетенций. Определять инструменты, с помощью которых можно достичь целей.

— В процесс формирования стратегии и способов ее достижения были вовлечены сотни сотрудников. Зачем нужен был такой широкий круг участников?

– Я убежден, что при поиске возможностей эффективнее всего строить работу «снизу», от сотрудников к руководству ЭТМ.

Людам на местах отлично видно, что тормозит развитие компании, какие процессы нужно менять, в чем сильны наши конкуренты, что интересного предлагают игроки на смежных рынках.

Поэтому мы постарались и будем стараться впредь вовлечь в эту работу как руководителей, так и специалистов из региональных кустов и центрального предприятия. Я благодарю всех, кто принял участие в этом важнейшем деле.

– Как часто будут проводиться стратегические сессии? Если намечены планы до 2028 года включительно, то следующую ждать в 2029-м году?

– Нет, стратегическое управление требует регулярности и непрерывности. Важно поднимать голову над «операционкой», над рутинной и вместе рефлексировать на важные темы: какова наша позиция на рынке, какие вызовы и угрозы существуют внутри и вовне компании, что мы должны и будем делать иначе.

Мы настроили постоянно действующий стратегический процесс, и стратегические сессии будут проводиться ежегодно.

Мы будем раз в год обсуждать стратегические развилки и выработать решения, которые позволят компании развиваться и противостоять давлению конкурентов. Мы будем заново оценивать, насколько оптимальны наша бизнес-модель, организационная структура, распределение ресурсов и в целом, насколько наши усилия сконцентрированы на направлениях «главных ударов». В случае необходимости мы можем использовать формат стратегической сессии во внеочередном, экстренном режиме.

– Было предложено более 500 гипотез, из которых сформулировали 70 стратегических инициатив с высоким рейтингом. Из них отобрано 12. Что будет с этими инициативами-финалистами дальше? Когда мы увидим первые результаты?

– На основе отобранных стратегических инициатив стартуют конкретные проекты изменений. Мы начали



их реализацию в рамках проектного конвейера – силами сотрудников, имеющих необходимые компетенции, тех, кто проявил вовлеченность и был наиболее продуктивен. Проекты развития очень разные по своему масштабу, по сложности реализации и потребности в ресурсах. Результаты по некоторым из них мы увидим уже во втором квартале, остальные будут реализовываться в течение всего 2024 года.

Изменения в компании прежде всего коснутся усиления наших конкурентных преимуществ и, как следствие, сделают эффективнее и результативнее деятельность сотрудников ЭТМ.

– Что в первую очередь требуется, чтобы стратегические решения максимально воплотились в жизнь?

– Нам всем важно научиться соотносить свои действия и решения со стратегией. Главный помощник

в этом – функциональные стратегии по каждому направлению деятельности компании, которые опираются на стратегические цели и подходы. Отдельная стратегия по финансам, логистике, продуктам, маркетингу и т. д.

– Как стратегия будет влиять на повседневную жизнь отдельного сотрудника? Что она меняет в ней?

– В ходе разработки стратегии мы оценили ключевые факторы успеха на рынке – чего хотят клиенты от поставщиков продукции и решений и сконцентрировались на четырех самых главных, с нашей точки зрения – тех, которые позволят нам получить устойчивые конкурентные преимущества для реализации нашей стратегии:

1. Развитие широты и глубины ассортимента
2. Скорость, точность и качество комплектации и поставки заказов для клиентов
3. Уровень цифрового взаимодействия с клиентами
4. Организация объектно-проектной работы

Мы, как руководители ЭТМ, понимаем: чтобы удерживать фокус на клиенте, достигать амбициозных результатов, проводить нужной компании объем изменений, требуются сотрудники, которые довольны своей работой и имеют сильную мотивацию. Только если коллектив и руководство проявляют внимание и уважение к сотруднику, если они демонстрируют признание его заслуг, сотрудник может передавать ценности вовне: соискателям, партнерам, рынку, клиентам компании. Поэтому я хочу отдельно выделить две ценности ЭТМ: «Люди» и «Вознаграждение по заслугам». Это основа, базис нашего развития.

Нам еще многое предстоит сделать, чтобы сформировать более продуктивную среду, климат и условия работы – эти изменения в корпоративной культуре сотрудники ощутят на себе напрямую.

– Мы выбрали приоритеты и цели, но мир находится в нестабильной, изменчивой ситуации. Не помешает ли нам это оставаться по-настоящему гибкими, инновационными, делать более резкие повороты?

– Именно в условиях турбулентности нужен компас, который четко показывает направление.

Наша стратегия представляет собой длительное, масштабное управленческое воздействие, а не ситуационную импровизацию, «тушение пожаров». Она содержит не только приоритеты, но и методы, за счет которых мы реализуем задуманное. И, я повторюсь, мы планируем вовлекать в этот процесс еще больше инициативных сотрудников. Мы хотим получить синергию различных подходов и компетенций, готовы совершенствоваться и сами инструменты стратегического процесса, в частности, формат стратегической сессии.

– У таких компаний, как Nokia, Blackberry и Sony, тоже есть миссия и ценности, но они не спасли их: эти лидеры потеряли свое лидерство и ушли на второй план. Есть много сильных и креативных конкурентов, если взять весь рынок инженерных систем. Что каждый из нас может сделать для повышения конкурентоспособности компании ЭТМ?

– Каждая компания проживает множество этапов на протяжении своей деятельности, но не у каждой получается своевременно реагировать на ту внутреннюю проблематику, которая копится, на воздействие конкурентных сил и на рыночные изменения.

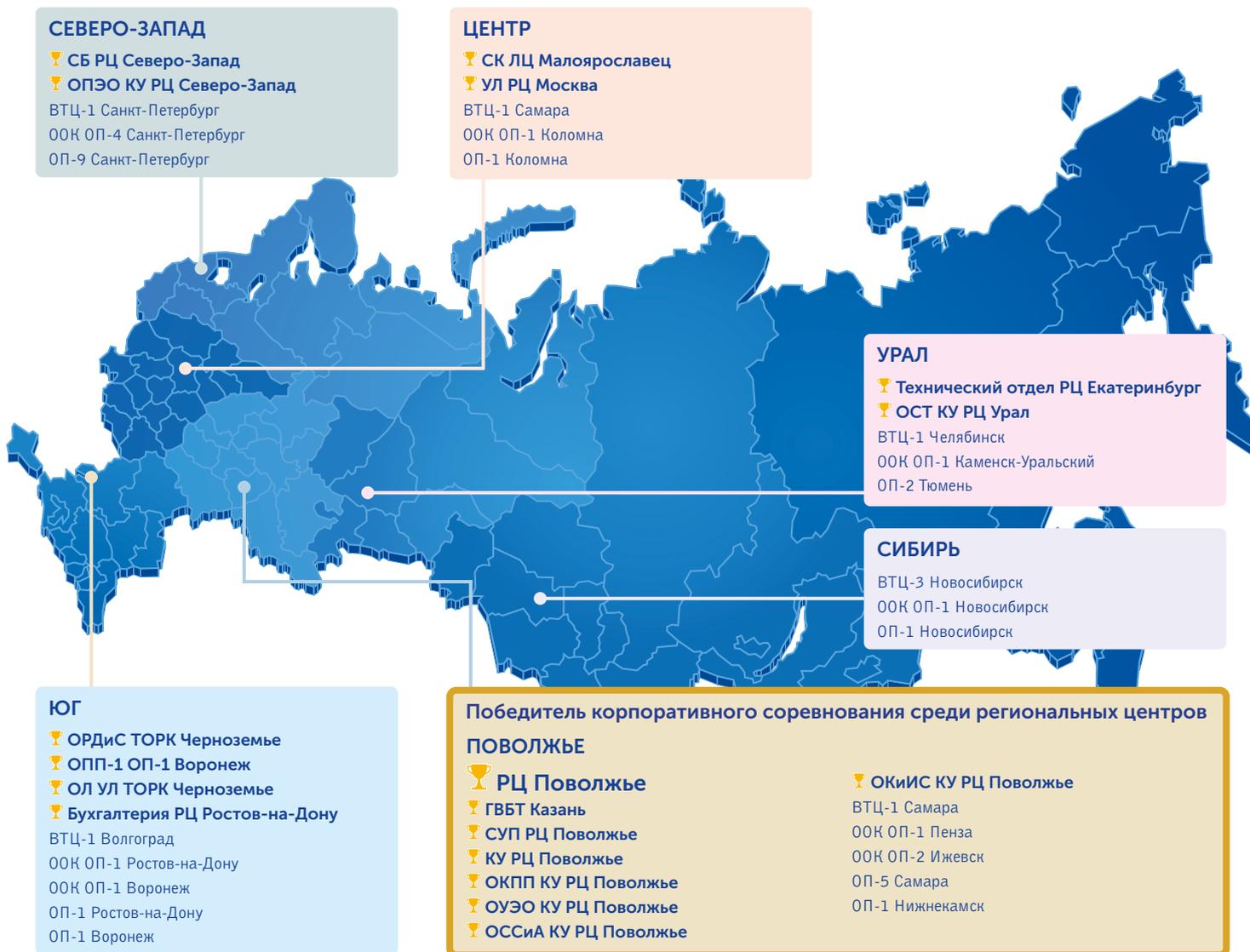
Мы будем на каждом жизненном цикле организации вовремя реагировать и на действия конкурентов, и на возникновение в нашей отрасли новых бизнес-моделей. Именно для этого важно каждому из нас постоянно находиться в диалоге с клиентами.

Читайте, как делиться с компанией сведениями о рынке, на стр. 18 в материале о портале «Сила перемен»

Поэтому нужно внимательно следить за эффективными примерами на нашем и смежных рынках и применять лучшие практики успешных бизнесов. Поэтому в наших планах заложены амбициозные показатели, задающие нам нужный темп роста, обеспечивающий лидерские позиции. И поэтому каждому из нас важно всерьез воспринимать те плановые цифры и ключевые показатели эффективности, которые установлены по всем направлениям нашей деятельности, и стремиться вложить в их выполнение.

Лучшие регионы, точки продаж и подразделения

Давайте посмотрим, какие регионы, города и отдельные коллективы стали лучшими по итогам 2023 года. Тем, кто работает недавно, разобраться в их названиях поможет список сокращений под картой.



ЗНАЧЕНИЕ СОКРАЩЕНИЙ

🏆	победители на уровне всей компании	КУ	коммерческое управление	РК	региональный куст
ВТЦ	выставочно-торговый центр	ОКПП	отдел кабельно-проводниковой продукции	РЦ	региональный центр
ГВБТ	группа внедрения бизнес-технологий	ОЛ	отдел логистики	СБ	служба безопасности
ГИВК	группа информационного взаимодействия с клиентами	ООК	отдел обслуживания клиентов	ССиА	слаботочные системы и автоматизация
ГЗИК	группа заказов и контроля	ОП	офис продаж	СУП	служба управления персоналом
ГОК	группа обслуживания клиентов	ОПИС	отдел продаж инженерной сантехники	ТОРК	территориальное объединение регионального куста
ГОП	группа отраслевых проектов	ОПЭО	отдел промышленного электрооборудования	ТЭГ	транспортно-экспедиционная группа
ГОК	группа обслуживания клиентов	ОРДиС	отдел по работе с дилерами и сетями	УЛ	управление логистики
ДРЦ	директор регионального центра	ОРС	отдел по работе с сетями	УП	управление продаж
ИТ	информационные технологии	ОСТ	отдел светотехники	УТЗ	управление товарными запасами
КиИС	крепеж и инженерная сантехника	ОУЭО	отдел установочного электрооборудования		
КОК	канал обслуживания клиентов				

Лучшие менеджеры прямых продаж



Гриднева Татьяна	ОП-10 Санкт-Петербург, РК Северо-Запад
Яшин Максим	ОП-1 Нижнекамск, РК Поволжье
Журавель Сергей	ОП-3 Москва, РК Центр
Жильникова Алена	ОП-3 Санкт-Петербург, РК Северо-Запад
Шмакова Анна	ОП-1 Магнитогорск, РК Урал
Ларкин Денис	ОРДиС Москва, РК Центр
Павлов Алексей	ОП-1 Чебоксары, РК Поволжье
Лукьянов Иннокентий	ОП-14 Москва, РК Центр
Мирзоев Амирбек	ОРД Санкт-Петербург, РК Северо-Запад
Клименко Кирилл	ОП-1 Челябинск, РК Урал
Попов Константин	ОП-1 Тобольск, РК Урал
Вайсвассер Алексей	ОП-1 Череповец, РК Северо-Запад
Бегичев Кирилл	ОП-5 Москва, РК Центр
Перепелицын Дмитрий	ОП-1 Ставрополь, РК Юг
Урушенков Михаил	ОП-2 Москва, РК Центр
Молчанова Елена	ОП-2 Санкт-Петербург, РК Северо-Запад
Толстихина Виктория	ОП-12 Москва, РК Центр
Солонинкин Евгений	ОП-1 Санкт-Петербург, РК Северо-Запад
Ахмадуллин Ильфат	ОП-1 Казань, РК Поволжье
Депрессова Олеся	ОП-2 Казань, РК Поволжье
Реброва Ирина	ОП-1 Липецк, РК Юг
Евтушенко Евгений	ОП-2 Краснодар, РК Юг
Сапельникова Татьяна	ОП-9 Москва, РК Центр
Кулиев Рустам	ОП-1 Рязань, РК Центр
Рахимьянов Эдуард	ОП-1 Тюмень, РК Урал
Исаев Марсель	ОП-1 Набережные Челны, РК Поволжье
Недвещкий Александр	ОП-1 Воронеж, РК Юг
Овчинников Максим	ОП-1 Нижневартовск, РК Урал
Армеев Алексей	ОП-8 Москва, РК Центр
Севастьянов Алексей	ОП-2 Екатеринбург, РК Урал
Назаров Евгений	ОП-1 Малоярославец, РК Центр
Витинская Алла	ОП-1 Москва, РК Центр
Запольский Максим	ОП-1 Оренбург, РК Поволжье
Никифоров Иван	ОП-1 Кемерово, РК Сибирь
Фарваев Антон	ОП-4 Екатеринбург, РК Урал
Бондарь Сергей	ОП-5 Санкт-Петербург, РК Северо-Запад
Неупокоева Татьяна	ОП-2 Тюмень, РК Урал
Кузнецов Юрий	ОП-3 Пермь, РК Урал
Никитин Александр	ОП-3 Екатеринбург, РК Урал
Чернышев Денис	ОП-1 Энгельс, РК Поволжье
Пустовалов Евгений	ОП-1 Белгород, РК Юг
Мещеряков Сергей	ОП-6 Москва, РК Центр
Серенко Анна	ОП-4 Санкт-Петербург, РК Северо-Запад
Власов Кирилл	ОП-1 Ульяновск, РК Поволжье
Церемонникова Ирина	ОП-1 Нижний Новгород, РК Поволжье
Скурихин Дмитрий	ОП-2 Пермь, РК Урал
Ломака Дмитрий	ОП-4 Москва, РК Центр
Чернух Наталья	ОП-1 Екатеринбург, РК Урал
Родионов Дмитрий	ОП-1 Самара, РК Поволжье
Соколова Мария	ОП-8 Санкт-Петербург, РК Северо-Запад
Голощапов Максим	ОП-1 Курск, РК Юг
Гарифуллина Светлана	ОП-1 Альметьевск, РК Поволжье
Балькин Иван	ОП-2 Новосибирск, РК Сибирь
Тарасов Александр	ОП-1 Краснодар, РК Юг
Сорокин Денис	ОП-9 Санкт-Петербург, РК Северо-Запад
Сероштан Марта	ОП-1 Брянск, РК Центр
Иванова Евгения	ОРДиС Самара, РК Поволжье
Ефимов Владимир	ОП-1 Вологда, РК Северо-Запад
Кононенко Валентина	ОП-2 Ростов-на-Дону, РК Юг
Агеичев Евгений	ОП-1 Подольск, РК Центр
Карев Виталий	ОП-10 Москва, РК Центр
Мартьянов Максим	ОП-1 Владивосток, РК Сибирь
Судакова Ольга	ОРДиС Екатеринбург, РК Урал
Бояринова Наталия	ОП-1 Волгоград, РК Юг
Хон Артем	ОП-6 Санкт-Петербург, РК Северо-Запад
Мельникова Алена	ОП-3 Челябинск, РК Урал
Соловьев Михаил	ОП-1 Красноярск, РК Сибирь
Вороненко Мария	ОП-1 Новосибирск, РК Сибирь
Корчагина Надежда	ОП-5 Самара, РК Поволжье
Гоголева Галина	ОРДиС Новосибирск, РК Сибирь
Шнайдер Анна	ОП-1 Уфа, РК Поволжье
Самохвалова Ирина	ОП-1 Новокузнецк, РК Сибирь

Загребина Дарья	ОП-2 Ижевск, РК Поволжье
Максюта Александра	ОП-1 Омск, РК Сибирь
Семушев Евгений	ОП-1 Пермь, РК Урал
Преловский Артур	ОП-1 Калуга, РК Центр
Хрипченко Владислав	ОРДиС Ростов-на-Дону, РК Юг
Шитиков Андрей	ОП-1 Владимир, РК Центр
Гудов Евгений	ОП-1 Ярославль, РК Центр
Попов Дмитрий	ОП-1 Ростов-на-Дону, РК Юг
Шплигунов Алексей	ОП-7 Санкт-Петербург, РК Северо-Запад
Смирнов Максим	ОП-2 Челябинск, РК Урал
Бородина Мария	ОП-1 Астрахань, РК Юг
Кузнецов Михаил	ОП-1 Нижний Тагил, РК Урал
Велухина Анастасия	ОП-1 Томск, РК Сибирь
Бородин Денис	ОП-1 Иркутск, РК Сибирь
Хасанов Эрик	ОП-3 Уфа, РК Поволжье
Марахтанов Владимир	ОП-1 Саратов, РК Поволжье
Шарапов Дмитрий	ОП-2 Красноярск, РК Сибирь
Алексенко Алена	ОП-1 Кочи, РК Юг
Бушуев Роман	ОП-1 Тула, РК Центр
Чеснов Сергей	ОП-2 Самара, РК Поволжье
Ковалевский Дмитрий	ОП-1 Каменск-Уральский, РК Урал
Лавицких Наталья	ОП-1 Барнаул, РК Сибирь
Медведев Юрий	ОП-1 Киров, РК Поволжье
Потанин Роман	ОП-1 Смоленск, РК Центр
Мишин Александр	ОП-4 Нижний Новгород, РК Поволжье
Жуков Дмитрий	ОП-2 Тольятти, РК Поволжье
Кокшаров Михаил	ОП-1 Златоуст, РК Урал
Викторов Алексей	ОП-3 Самара, РК Поволжье
Нарекбаева Светлана	ОП-2 Уфа, РК Поволжье
Ермохина Татьяна	ОП-2 Нижний Новгород, РК Поволжье
Смолев Николай	ОП-1 Сыктывкар, РК Поволжье
Матвеева Ирина	ОП-1 Петрозаводск, РК Северо-Запад
Рябых Марина	ОП-1 Старый Оскол, РК Юг
Махаев Александр	ОП-2 Воронеж, РК Юг
Ошкин Анатолий	ОП-2 Пенза, РК Поволжье
Леонтьев Юрий	ОП-1 Тольятти, РК Поволжье
Гайсин Рафаиль	ОРДиС Казань, РК Поволжье
Личкун Антон	ОП-11 Санкт-Петербург, РК Северо-Запад
Рудов Алексей	ОП-1 Сергиев Посад, РК Центр
Скупченко Артём	ОП-1 Коломна, РК Центр
Давыдов Денис	ОП-1 Сургут, РК Центр
Селезнев Денис	ОП-1 Ижевск, РК Поволжье
Клементьев Василий	ОП-1 Сызрань, РК Поволжье
Игнатьев Михаил	ОП-1 Орск, РК Поволжье
Зверев Сергей	ОП-1 Йошкар-Ола, РК Поволжье
Нурдаuletов Рамиль	ОП-1 Стерлитамак, РК Поволжье
Горюнов Кирилл	ОП-1 Орел, РК Юг
Феоктистов Александр	ОП-1 Архангельск, РК Северо-Запад
Данилов Владимир	ОП-1 Питигорск, РК Юг
Журавлева Жанна	ОП-3 Ростов-на-Дону, РК Юг
Мухутдинова Гульназ	ОП-3 Казань, РК Поволжье
Семкин Николай	ОП-1 Симферополь, РК Юг
Иванова Екатерина	ОП-1 Псков, РК Северо-Запад
Мацько Дмитрий	ОП-1 Шахты, РК Юг
Карташов Денис	ОП-1 Иваново, РК Центр
Кубасова Дарья	ОП-1 Выборг, РК Северо-Запад
Замиралова Мария	ОП-1 Курган, РК Урал
Минченко Елена	ОП-1 Серпухов, РК Центр
Лисицын Дмитрий	ОП-1 Тамбов, РК Юг
Жукова Лия	ОП-11 Москва, РК Центр
Полякова Анна	ОП-1 Саранск, РК Поволжье
Яковенко Галина	ОП-1 Великий Новгород, РК Северо-Запад
Касымов Рамиль	ОП-4 Самара, РК Поволжье
Прудников Андрей	ОП-1 Волжский, РК Юг
Кудинов Владислав	ОП-1 Хабаровск, РК Сибирь
Дудников Кирилл	ОП-1 Пенза, РК Поволжье
Воронев Николай	ОП-1 Мурманск, РК Северо-Запад
Поляков Виталий	ОРДиС Воронеж, РК Юг
Кознов Алексей	ОП-1 Балаково, РК Поволжье
Брехина Виктория	ОП-1 Волгодонск, РК Юг
Щипанов Максим	ОП-1 Новороссийск, РК Юг
Смирнов Александр	ОП-1 Кострома, РК Центр

Валентин Тюрин
руководитель проекта CRM



От задач к проектам: как Битрикс24 помогает успевать больше. Масштабирование в регионы



Знаете, есть анекдот про самолет, в котором есть и бар, и бассейн, и ресторан, но уже на разбеге стюардесса говорит: «А теперь со всем этим мы попробуем взлететь». Работа сотрудника в ЭТМ немного похожа на такой самолет. У каждого – амбициозные планы и много задач по работе с клиентами и партнерами, по развитию новых сервисов и внедрению других изменений в компании. Жесткие дедлайны, внезапные запросы, важные переговоры. Теперь еще к этому прибавилась работа по реализации стратегии.

Чтобы успевать больше, нужно оцифровать эти процессы, дать сотрудникам ЭТМ инструмент по управлению проектами. Именно для этого и предназначена система Битрикс24.

На сегодня это один из наиболее перспективных корпоративных сервисов в России. В 2023 году Битрикс24 получил награду в номинации «Самая популярная ИТ-платформа для интранета и HR-сервисов» по итогам Russian Intranet Awards 2023. В 2024 году система получила сертификат ФСТЭК (Федеральной службы по техническому и экспортному контролю), это позволяет рассчитывать на высокий уровень ее информационной безопасности.

В 2023 году мы внедрили Битрикс24 в бизнес-процессы центрального предприятия, а с марта 2024 года система расширила свой охват за счет руководства на уровне региональных кустов.

Битрикс24 позволяет компании ЭТМ оцифровать работу над проектами – внутренними инициативами по развитию сервисов, изменению бизнес-процессов, внедрению новых эффективных моделей работы.

Проектное управление в ЭТМ вышло на новый уровень.

До 2023 года эта работа не была формализована. В частности, не было определено, что такое проект по развитию, не велся учет таких проектов. Теперь мы понимаем, какие из них завершены, какие в работе, они разбиты на категории. Под проектное управление разработана своя организационная структура, свой набор типовых документов, своя система мотивации.

Цифровизация позволила компании «разогнать» свое развитие с помощью эффективной проектной

работы. Судите сами, если на 2023 год были запланированы 11 проектов, и в итоге реализованы 33 проекта (после запуска проектного управления начали активно запускаться новые проекты), то на 2024 год их уже запланировано более 70.

С марта 2024 года к реализации проектов изменений и развития привлекаются сотрудники и руководители региональных центров.

Коллеги, надеюсь, освоение нового цифрового инструмента пройдет у вас гладко, но если возникнут вопросы – пожалуйста, обращайтесь, поможем.

На сегодня в Битрикс24 работает 865 активных пользователей – сотрудников ЭТМ. Уже создано 570 групп для совместной работы, поставлено более 100 000 задач, зарегистрировано более 110 проектов изменений и развития компании.

Уже сейчас для многих сотрудников Битрикс24 стал именно тем самым фактором, который позволяет не только оторваться от земли «вместе с бассейном, баром и рестораном», но и постоянно двигаться вперед, достигая намеченных результатов.

В дополнение к реализации проектного управления, Битрикс24 позволяет руководителю:

- навести порядок в своем графике
- планировать работу своего подразделения, выстраивать и менять приоритеты выполнения задач
- держать в фокусе несрочные, но важные задачи
- регулярно и быстро контролировать выполнение задач подчиненными

Исполнителю система дает эффективные инструменты для того, чтобы:

- организовать совместную работу над задачами, клиентами и проектами
- общаться с соисполнителями на уровне задачи и проекта

Новинки к летнему сезону

Спецодежда и средства индивидуальной защиты (СИЗ)

Компания ЭТМ продолжает развивать ассортимент, который позволяет нашим клиентам решать задачи по ремонту и эксплуатации своих объектов.

Одна из важных товарных групп в этом направлении – спецодежда и СИЗ. Летом на спецодежду возлагаются свои особые задачи.



Сохранять комфортное состояние в жару и во время дождя, защищать от насекомых, сопровождать в любой ситуации – от ремонтных до сельскохозяйственных работ. Не забудьте предложить нашим клиентам одежду и обувь для летнего сезона.



Костюм Т0БОЛ-4 с антимоскитной сеткой цвет КМФ, Дубок



Камуфляжная расцветка, легкие дышащие ткани, удобный крой и защита от клещей, комаров и пчел.

Код ЭТМ

4815389

Сандалии Мистраль SJ6006-S



Обеспечивают высокую защиту от механических воздействий (от ударов в носочной части 200 Дж). Материал верха – термоу-

стойчивая водоотталкивающая кожа толщиной 1,8–2,0 мм.

Код ЭТМ

743148



Плащ влагозащитный МА305 желтого цвета



Дождливая погода больше не проблема: высокое качество материалов, защита от ветра и дождя.

Код ЭТМ

6401430

РОСОМЗ®



Очки защитные закрытые с прямой вентиляцией ЗП2 PANORAMA СТАЛЬ

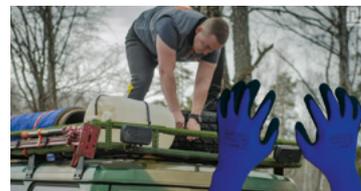
Очки защитят глаза от пыли, опилок, насекомых и травм.

Код ЭТМ

1089657

SCAFFA®

Перчатки для защиты от механических воздействий NY1350S-NV/BLK



Перчатки из легких, дышащих материалов, прочные и удобные, надежная защита от повреждений.

Код ЭТМ

3021634

Новая система трековых розеток MultiTrack

Systeme electric



Лето – время ремонта и обновления интерьера. Российская производственная компания Systeme Electric объявила об открытии продаж системы трековых розеток MultiTrack. Новая система отличается современным дизайном и состоит из двух элементов:

- токопроводящая шина для открытой или скрытой установки – как горизонтальной, так и вертикальной, длина варьируется от 40 см до 2 м, изделие доступно в двух цветах: «Антрацит» и «Графит»
- розетки для установки на шину (универсальные, европейского стандарта и USB), поставляются отдельно, благодаря чему возможна индивидуальная комплектация

Система MultiTrack подходит для использования в домашних условиях – рядом с рабочим столом, в гостиной, спальне или на кухне, в гараже или мастерской, а также станет оптимальным решением для организации рабочих мест в офисных зданиях или для установки в отелях с универсальными розетками, подходящими для вилок многих стандартов.

Код ЭТМ

8986013

407056

6216753

1838852

7263250

Автоматические выключатели YON MAX с отключающей способностью 4,5 кА



Прямо к дачному сезону компания ДКС объявила о расширении линейки автоматических выключателей YON MAX за счет моделей с отключающей способностью 4,5 кА. Они обеспечивают эффективное управление и защиту от перегрузки в электрических цепях, гарантируют надежность и стабильность работы системы.

На это модульное оборудование стоит обратить внимание владельцам загородной недвижимости, ведь YON MAX – это защитный аппарат высокого качества по оптимальной цене. Его технические характеристики соответствуют российским и международным стандартам безопасности и эффективности:

- защита цепей от токов перегрузки
- монолитная лицевая панель обеспечивает защиту человека при аварийном включении автомата
- ударопрочный корпус из специального пластика с 7 заклепками
- боковые каналы охлаждения
- дополнительная индикация состояния выключателя на рукоятке

Код ЭТМ

128522	8598629	3804569
8829963	5901323	

Кемпинговые фонари

Navigator



Кемпинговые фонари Navigator – отличный выбор для дачи и дома, в путешествии и туристических походах. Они выполнены в корпусе из ударопрочного пластика и не боятся

ни активных спортивных игр, ни детских шалостей.

Фонари подвешиваются и крепятся разными способами: крюками, магнитами, подставками, карабинами. В большинстве моделей предусмотрено несколько режимов работы: регулировка уровней яркости, трансформирующийся корпус, функция мерцания. Есть фонари, работающие как от батареек, так и от аккумулятора.

Код ЭТМ

2831647	4433013	4442271
6306513	6526477	7854380

Стабилизаторы напряжения



Электронное управление газового отопительного оборудования требует стабильного питающего напряжения. Инновационный стабилизатор напряжения серии BOILER был создан в результате тщательного изучения параметров электропитания газовых котлов. Теперь газовые системы отопления надёжно защищены от выхода из строя.

Стабилизаторы подлежат замене на новые вместо ремонта в течение всего гарантийного срока – 3 года, не требуется заключения сервисного центра.

Код ЭТМ

2091324

Провода, розетки и выключатели в стиле ретро



Мало что навевает у нас столько воспоминаний и желания вернуться в «старые добрые времена», как дачный сезон.

Кресло-качалка, соломенная шляпа, самовар, варенье, хорошая книга и никаких гаджетов. А может быть, летом у клиента запланирован ремонт и весь интерьер будет решен в стиле лофт, стимпанк, винтаж, кантри или шебби-шик? В каталоге iPRO есть подходящие товары.



Компания BIRONI – ведущий производитель ретроэлектрики в России – предлагает линейку проводов и электроустановочных изделий в ретродизайне. Витые провода сочетают изысканный внешний вид и безопасность: они стойки к механическим воздействиям, изгибам и не распространяют горение. Электроустановочные изделия изготовлены из керамики или из высокопрочного пластика, не подвержены истиранию и при этом доступны по цене.

Код ЭТМ

4003953	8464515	454460
7869575		

Сплит-системы



Скоро наступят жаркие дни – а значит пора готовиться к сезону кондиционирования! В ЭТМ доступен широкий выбор сплит-систем от различных производителей. В каталоге на etm.ru представлены такие известные бренды, как Hisense, Axioma, Midea, Daichi и Lessar, а также предложение еще 13 производителей. Доступны модели для дома или офиса.

Код ЭТМ

1050319	584704	6367004
9045185	1987602	

Газовые котлы



Горячее водоснабжение в загородном доме и в городской квартире, доступное круглый год – это не только удобно, но и доступно. В каталоге iPRO представлены популярные бренды отопительного оборудования De Dietrich, Baxi, Vaillant, Hubert и другие. В нашем складском ассортименте можно найти как традиционные, так и конденсационные котлы, которые обладают более высоким КПД. Фильтры на сайте etm.ru позволяют отобрать нужную модель по мощности и дополнительным функциям.

Код ЭТМ

6225765	1308970	1177529
5046709	4181599	3513287

Видеокамеры HiWatch



Пока мы работаем в городе, дачный участок остается без присмотра, а когда уезжаем в отпуск, хочется знать, что в нашей квартире все в порядке. Видеокамеры HiWatch сочетают надежность, высокое качество изображения и доступную цену.

С ними просто организовать видеонаблюдение в условиях ограниченного бюджета на оборудование и монтаж.

Код ЭТМ

5859145

Удлинитель TWIST: удобно работать, легко хранить



Лето – не только время отдыха, но и сезон ремонта. Владельцы дач и загородных домов планируют, как будут их обустраивать, вспоминают, какие электроинструменты у них имеются: дрель, газонокосилка, пила... Без этих помощников в хозяйстве не обойтись, а подключить их помогут силовые удлинители из линейки TWIST IEK.

Новая серия удлинителей, которую представляет IEK, разработана для подключения электрооборудования в домашних условиях, на строительных объектах, на садовых участках. Удлинители TWIST IEK экономят место, безопасны и эргономичны, в их конструкции предусмотрены интересные «фишки» для удобной эксплуатации в различных ситуациях.

Автосмотка – одной кнопкой

Механизм автосмотки в удлинителях TWIST IEK соберет кабель в катушку и не допустит его спутывания или залама. Это делает эксплуатацию удлинителей удобной и экономит место при их хранении.

Однако если во время проведения работ случайно нажать на кнопку автосмотки – при включенном электрооборудовании это может быть опасно. Специалисты IEK предусмотрели, как избежать таких ситуаций.

На кабеле удлинителя имеется фиксатор, а на корпусе – отверстие для фиксации кабеля на нужной длине. Достаточно установить фиксатор на требующейся вам длине – и можно работать спокойно.

Иногда при совместном использовании нескольких видов инструмента сложно рассчитать нагрузку на удлинитель, и он начинает перегреваться.

На такой случай во всех моделях удлинителей серии TWIST IEK предусмотрена термозащита. В случае перегрузки или короткого замыкания она отключит устройство от сети и предотвратит возгорание. После срабатывания термовыключателя надо уменьшить суммарную мощность нагрузки, подождать 1-2 минуты и вновь включить удлинитель с помощью кнопки «Возврат».

И, кстати, технические характеристики удлинителей на катушках TWIST IEK позволяют подключить достаточно мощное оборудование:

- сечение кабеля – $3 \times 1,5 \text{ мм}^2$
- номинальный ток – 16 А
- максимальная мощность нагрузки – 3500 Вт

Удлинители можно использовать как в помещении, так и на улице – в зависимости от того, какую модель выбрать. Чтобы работать в квартире или доме, достаточно удлинителя со степенью защиты IP20. Их рекомендуется применять в сухих помещениях, где нет риска попадания влаги.



Если же запланирована работа на дачном участке или во влажном и пыльном помещении, стоит выбирать удлинители со степенью защиты IP44. В их конструкции имеются защитные крышки, которые предохраняют розетки от попадания пыли и влаги.

Надежную защиту от механических повреждений обеспечивает литой корпус удлинителей TWIST. Удобная ручка позволит легко перенести устройства на необходимое расстояние.

В серии удлинителей TWIST IEK есть одноместная модель, которая оснащена металлическим кронштейном. Это позволяет закрепить устройство в удобном месте и обеспечить еще одну розетку, например, в гараже, не прокладывая электропроводку.

Металлический кронштейн устанавливается на любой плоской поверхности, поворачивается более чем на 180° и обеспечивает свободу при работе. Элементы крепежа входят в комплект поставки.

В одноместном удлинителе короткое натяжение кабеля активирует встроенную пружину, которая сматывает кабель. Как и четырехместные удлинители, «малыш» оснащен термозащитой. А световой индикатор на лицевой стороне позволяет легко понять, подключен он или нет.

На удлинители действует гарантия 3 года от российского бренда IEK.

Код ЭТМ

106537622	106142572
105106764	

Сервисы для клиентов ЭТМ:

шаг за шагом
к росту доверия
и пользы



Чтобы успешно конкурировать и удерживать клиентов, мы не только развиваем ассортимент, но и предлагаем клиентам различные сервисы или, иначе говоря, услуги.

В наборе сервисов ЭТМ проявляет свое понимание потребностей клиента и его отраслевых особенностей. В этом же русле мы работаем и над новыми функциями цифровой площадки ЭТМ, которая доступна по адресу etm.ru и известна рынку под брендом iPRO. Мы не просто продаем нужный товар, но и помогаем. В таблице вы можете посмотреть, как мы шаг за шагом сопровождаем клиента и наращиваем глубину взаимодействия с ним.



По ссылке с QR-кода вы можете скачать таблицу, распечатать и всегда иметь под рукой на рабочем месте или в ежедневнике.

	Польза для клиента	Инструменты и ресурсы	В чьей зоне ответственности
Подбор товара	выбирать оптимальную модель товара	• каталог iPRO: фильтры, конструктор, данные в карточке товара	Дирекция по информационным сервисам для клиентов
	обосновать этот выбор, встроить будущий заказ в бюджетные и проектные планы клиента	• функция сравнения в iPRO • конструктор смет, спецификации, конъюнктурный анализ	Дирекция по информационным сервисам для клиентов
	получать консультацию у технического эксперта ЭТМ и производителя	• технико-коммерческие инженеры • трехсторонние переговоры с привлечением производителя	Дирекция по продажам
	рассчитывать целые инженерные системы на объекте и спроектировать весь объект под ключ	• инженерные расчеты • услуги по проектированию	Проектно-расчетное управление
Финансовая выгода	находить и упрощать финансирование закупки	• товарный кредит	Дирекция по информационным сервисам для клиентов
	быстро и прозрачно получать индивидуальную цену	• запрос индивидуальной цены в iPRO • категорийный контракт для холдингов и крупных промышленных предприятий	Дирекция по информационным сервисам для клиентов Управление по работе с клиентами
	экономить и зарабатывать за счет программы лояльности	• программа лояльности для юридических лиц (Амперы от ЭТМ, Амперы от производителей) • программа лояльности для физических лиц (накопительная скидка, кешбэк от ЭТМ и Копи Баллы – кешбэк от производителей)	Дирекция по маркетингу
Логистика	получать заказ быстро и рядом	• самовывоз из точек продаж ЭТМ • самовывоз из 2700 пунктов выдачи СДЭК по всей России – для частных лиц и корпоративных клиентов, работающих без персонального менеджера	Служба операционного директора и управления логистики в регионах
	планировать доставку и получать заказ в нужный срок по обоснованной цене	• объединение нескольких заказов в одну доставку • стандартная и экспресс-доставка • получение по sms телефона водителя, который осуществляет доставку	Дирекция по информационным сервисам для клиентов Служба операционного директора и управления логистики в регионах
	заказать дополнительные услуги при получении габаритных и тяжелых товаров	• опции разгрузки, подъема на этаж и оснащения транспорта манипулятором при заказе доставки в iPRO	Дирекция по информационным сервисам для клиентов
	находиться в курсе статуса заказа, получать поддержку	• уведомления в личном кабинете • обращения 24/7 по горячей линии 8 800 775-17-71 и в Телеграм-чат	Дирекция по информационным сервисам для клиентов Контакт-центр
Доступ к знаниям	иметь под рукой необходимую документацию по товару: от сертификата до инструкции по монтажу	• технические материалы в карточке товара в iPRO • техническая библиотека	Дирекция по информационным сервисам для клиентов
	обучать сотрудников клиента – прежде всего технических специалистов – подбору, монтажу и работе с оборудованием	• конференции • вебинары • мастер-классы • конкурсы монтажного мастерства • обучающие программы Академии ЭТМ – стандартные и индивидуальные под клиента	Дирекция по маркетингу Дирекция по информационным сервисам для клиентов
	повышать бизнес-компетенции сотрудников		Академия ЭТМ Дирекция по информационным сервисам для клиентов
	быть в курсе новинок и передовых моделей взаимодействия с поставщиком	• Форумы инженерных систем • Минифорумы с общим названием Fest (например, мероприятие по инженерной сантехнике, отоплению, вентиляции, кондиционированию – Все с HVACeno Fest)	Дирекция по маркетингу Дирекция по информационным сервисам для клиентов
Сопровождение	перейти на отечественное ПО в сфере проектирования и информационного моделирования	• консультации, внедрение и сопровождение программных продуктов	Отдел продаж и продвижения САПР
	получать технические консультации от ЭТМ и производителя	• техническая поддержка	Дирекция по продажам, дивизионы и коммерческие управления в регионах

Важные изменения:

1. Мы возобновили обмен баллов кешбэка на подарочные карты (сертификаты) партнеров
2. С мая мы расширяем возможности самовывоза через СДЭК. Вес до 50 кг, длина до 1,5 м

Совместное продвижение с поставщиками – еще больше возможностей в 2024 году

Основа нашего продвижения – отраслевые мероприятия. С начала года дирекция по маркетингу и дивизионы активно работают над привлечением брендов к нашему ивент-календарю: и онлайн, и офлайн.

Конечно, есть отработанные алгоритмы взаимодействия с поставщиками в сфере электротехники, но не менее важно вовлечь в совместную работу производителей более молодых товарных направлений ЭТМ. Это инженерная сантехника, инструмент, спецодежда и средства защиты, слаботочные системы и автоматизация зданий.



«По итогам маркетингового планирования нам удалось значительно расширить пул производителей, которые участвуют в маркетинговых мероприятиях и сти-

мулирующих клиентских акциях, особенно хочу отметить активность по товарному направлению Инструмент, – прокомментировала руководитель группы кросс-маркетинга Елена Королева, – Под различные форматы активностей мы используем свои показатели эффективности (KPI), применяем новые подходы к лидогенерации. У нас появляются дополнительные возможности продать больше ассортимента существующим покупающим клиентам, а также привлечь новых клиентов из числа промпредприятий, предприятий инфраструктуры, монтажников».

Итогом кампании стали совместные планы маркетинговой поддержки продаж более 90 производителей (в два раза больше, чем в предыдущем 2023 году). Планы сформированы по всем регионам, в т. ч. для Дальнего Востока.

Онлайн-активности

В течение всего года будут проходить кампании по интернет-продвижению продукции 25+ фокусных поставщиков. Продолжается наполнение бренд-зон поставщиков



в каталоге iPRO, где в одном месте теперь представлена консолидированная информация по бренду.

Ключевые мероприятия 2024 года

Очень успешно со значительным опережением плановой явки 4 апреля прошел Форум электротехники и инженерных систем в Екатеринбурге. Благодарность всей команде мероприятия из Урала и центрального предприятия. Следующий форум состоится в Нижнем Новгороде 31 октября.

В компании ЭТМ запущен новый формат мероприятия – Все chVACnoFest (#всехваченофест) – аналог форума, но только для части товарных направлений: водоснабжение, отопление, вентиляция и кондиционирование. В основе названия – хорошо известная на рынке аббревиатура HVAC – heating, ventilation, air conditioning. Мы хотим, чтобы закупщики, монтажники и другие

специалисты «ухватили» главное, что происходит сегодня в этой сфере, за один продуктивный и насыщенный день – 16 Чмая в Самаре.



Увеличилось на порядок участие компании ЭТМ в профильных отраслевых выставках и конференциях – как совместно с производителями, так и самостоятельно.

Продолжает свой маршрут Мобильный центр импортозамещения. Наш промоавтомобиль стартовал в марте



в Москве и сейчас находится на Дальнем Востоке. В этом году вместе с нами новые производители – ЕКФ и Световые технологии.

Главная конференция года для холдинговых компаний – Практика лидеров – пройдет в Санкт Петербурге 23–24 мая. Нас ждут экспертные доклады и открытый диалог в сфере закупок и организации



**ПРАКТИКА
ЛИДЕРОВ**

производства с ключевыми предприятиями России.

Также в этом году, кроме привычных конкурсов для клиентов, стартовали новые форматы:

конкурс для торговых партнеров iPROдажа, где в июне будут вручены призы по четырем номинациям



iPROдажа'2024

онлайн-конкурс для частных монтажников и технических специалистов – Лига профессионалов Питер Weekend



**Лига Профессионалов
Питер WEEKEND**

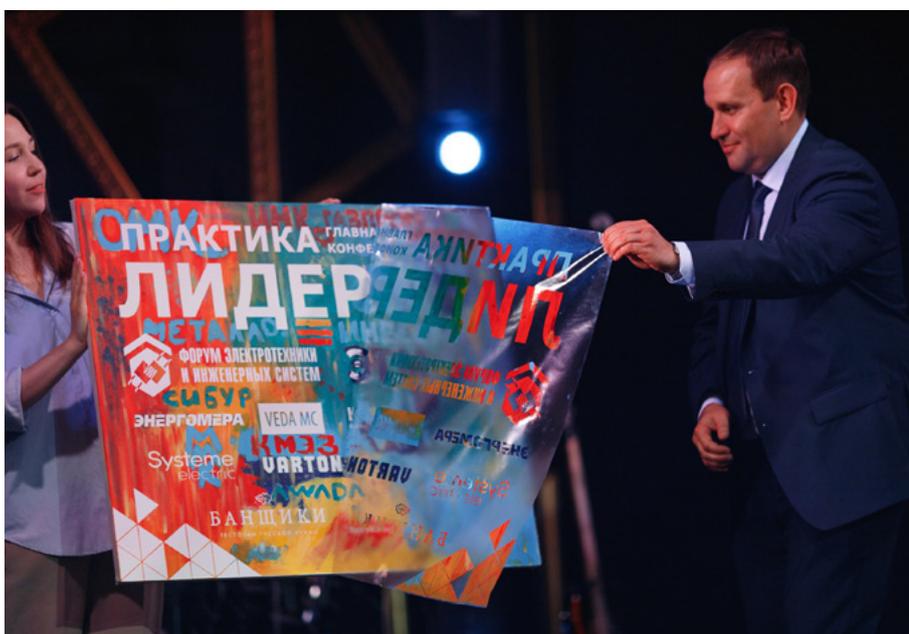
Запланировано на это год более 500 различных мероприятий для поддержки и развития продаж.

Мы призываем использовать событийные активности ЭТМ как витрину нашего ассортимента, нашей экспертности и готовности к диалогу. Приглашайте клиентов и партнеров, расскажите друзьям и знакомым, если они связаны с инженерными системами.

Обращаем внимание менеджеров по продажам всех каналов и специализации. Очень важно принимать участие в мероприятиях ЭТМ, использовать их как возможность установить и развить отношения со своими клиентами.

Также хотим обратить внимание сотрудников товарных отделов ЦП и РЦ. Коллеги, вовлекайте поставщиков ЭТМ в наши инвенты - для них это уникальная клиентская база и ее профессиональный интерес. Проверено.

Материал подготовлен при содействии руководителя группы кросс-маркетинга Елены Королевой.



Портал «Сила перемен»: компания собирает мнения, вопросы, идеи и важную информацию

Мы уже писали о проекте «Сила перемен», теперь у этого проекта появился свой портал, где можно:

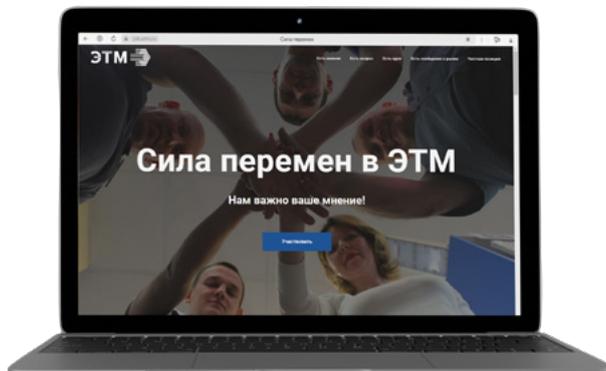
- высказать мнение
- задать вопрос
- поделиться своей идеей
- поблагодарить коллегу

Сюда можно и нужно направлять все, что кажется важным, может повлиять на развитие компании, требует активных действий или должно быть учтено при принятии решений о расширении ассортимента, открытии новых точек продаж, создании или улучшении сервисов для клиентов.

Для отправки информации предусмотрена форма обратной связи – опросник в SDO,

куда имеют доступ все сотрудники компании. Информация обрабатывается модератором. Уже сейчас, по первым сообщениям, были сформированы запросы в подразделения, которые позволят уточнить информацию или внедрить необходимые изменения.

Для активных участников предусмотрена система поощрения: в зависимости от важности и приоритетности полученной информации начисляются специальные баллы, которые по итогам квартала позволяют выстроить рейтинг. Для лидеров предусмотрены специальные призы от дирекции маркетинга.



Больше сообщений – больше баллов!



Прямая линия с генеральным директором



22 марта в компании ЭТМ впервые прошла прямая линия для сотрудников. Владислав Рихтер ответил на вопросы, в частности, о введении корпоративного ДМС и о индексации заработной платы. Всего в прямой линии приняли участие более двух тысяч сотрудников.

24 апреля прошла вторая прямая линия. Генеральный директор ответил на часть вопросов в прямом эфире, остальные вопросы переданы директорам по соответствующим направлениям (персонал, продажи, ДИТ и ДИСК и т.д.) для дальнейшей проработки. Если вы не получили ответа на свой вопрос или вам нужно что-то уточнить по нему – напишите в рубрику «Есть вопрос» на портале Сила перемен.

Прямые линии будут проходить регулярно.

Планы развития бывших активов Группы Legrand

ООО «ЛЕГРАН», АО «Контактор» и ООО «ЭБС» (бывшие активы Группы Legrand), продолжают работать как самостоятельная структура в стратегическом партнерстве с IEK GROUP.

Производственные площадки в Ульяновске и Санкт-Петербурге выпускают продукцию в полном объеме. Вместо бренда Legrand разрабатывается новый самостоятельный бренд. Бренд «Контактор» будет обновлен. Новый бренд и ребрендинг «Контактора» будут представлены в ближайшее время.

«Несмотря на возникшие в 2022–2023 гг. изменения в продажах и поставках на территорию РФ продукции Legrand, производство на наших российских предприятиях продолжало выпуск продукции все это время. В связи с этим у нас накопился большой запас высококачественной продукции под брендом Legrand. Одна из приоритетных задач на ближайшее время – реализация склада этой продукции. Мы готовы предложить нашим клиентам максимально выгодные условия сотрудничества», – отметил Максим Левин, генеральный директор группы компаний.



По материалам ООО «ЛЕГРАН»

Уйти, чтобы вернуться: истории сотрудников ЭТМ, которые покинули компанию, получили новый опыт и возвратились в нашу команду снова

Наверное, вам приходилось слышать, как родители, бабушки и дедушки с гордостью говорили: «Я проработал(-а) там 20 лет», «я не какой-то «летун», чтобы скакать с места на место».

Сегодня карьерные консультанты, напротив, советуют регулярно мониторить вакансии и использовать смену работы как способ вырасти в деньгах, не засидеться, прокачать свои компетенции.

Кто же прав? И как выглядит ЭТМ глазами тех, кто поработал в других компаниях и может сравнить? Сегодня мы расскажем несколько историй сотрудников, которые ушли и вернулись.



Ирина Башлыкова,
Самара

На момент увольнения – начальник отдела прямых продаж, на момент возвращения – проект-менеджер.

Я ушла, потому что выгорела на работе, к этому добавились и личные причины. Устроилась на новую работу. Сразу же почувствовала себя спокойнее, радовалась отсутствию бюрократии.

Но примерно через полгода, когда выгорание отступило, мне этой самой бюрократии стало не хватать... Прямо самой захотелось прописать несколько регламентов. И то, что мне в начале показалось спокойствием – оно обернулось скукой. Не хватало того драйва, темпа, движухи, который есть в ЭТМ. Это был «не тот уровень», я как будто откатилась лет на шесть в смысле качества бизнес-процессов.

И когда там изменилась система мотивации, я поняла, что пора уходить. Я по-новому взглянула на ЭТМ и на то, чего я хочу от работы, что я могу и куда хочу двигаться. Я думаю, что это был полезный опыт, но в следующий раз, если «припрет», лучше возьму отпуск,



попробую перезагрузиться и взвесить все за и против, прежде чем уходить.



Константин Бальнов,
Новосибирск

На момент увольнения – старший менеджер обслуживания клиентов, на момент возвращения – менеджер обслуживания клиентов.

Я полтора года работал менеджером ООО, потом меня повысили до заведующего ВТЦ, и за три года я вывел свою точку в плюс по балансовой прибыли. Но потом из декрета вернулась коллега, которая была заведующей до меня, и мне пришлось вернуться к обязанностям менеджера с потерей дохода. Ясно, что такая ситуация меня не устраивала, и я решил уйти.

Я устроился в небольшую компанию на руководящую должность. Мне нравилось вести коллектив к плановому результату, к хорошему доходу. Это школа ЭТМ – здесь учат быть сильным и находить решение в сложной ситуации. Учат развивать людей, вкладываться в них и получать потом от них полноценную отдачу.

Почему вернулся? Здесь я чувствую себя как рыба в воде. Здесь я уверен в стабильности компании, в ее росте, в том, что впереди еще более сложные и интересные задачи. И здесь у меня доверительные отношения с коллегами. Над чем компании

еще предстоит работать – это система мотивации. Чем лучше подразделение выполняет план, тем сильнее этому подразделению завывают его в дальнейшем, в итоге менеджерам все сложнее его выполнять и все сложнее заработать. Здесь нужно искать баланс. При работе в ВТЦ ребята делают все сами: и счета, и отгрузки. Если нет награды по заслугам, а есть только все более и более высокая планка, наступает выгорание. Мне нравится вести команду к выполнению плана. У меня родился сын и мне важно быть уверенным в будущем. Надеюсь, что компания услышит наши доводы и мы сможем найти вариант, который будет выгоден всем.

Комментарий сотрудника службы управления персоналом: Очень здорово, что наши сотрудники делятся тем, что их тревожит. Мы готовы с такими ситуациями разбираться индивидуально. При этом нужно помнить, что выполнение плана – многофакторный процесс, это и усилила менеджеров, и инвестиционная ситуация в регионе, и динамика рынка. Наша задача – сделать систему мотивации сбалансированной, чтобы хорошо заработать в продажах могли не только ветераны, но и новые сотрудники. И конечно, чтобы сотрудники сохраняли высокую мотивацию и желание работать.



Максим Сусарев,
Мариуполь

На момент увольнения – старший группы прямых продаж по целевой клиентской группе Розница, на момент возвращения – начальник офиса продаж.

Я из тех, кто уходил в никуда из-за выгорания и проблем в нашем подразделении: кадровых и логистических. Уделил время дому (ремонт) и сыну (каникулы в садике были). За это время отдохнул, набрался сил, переосмыслил некоторые нюансы в работе, в том числе позицию и специализацию, которая мне интересна.

По возвращении проблемы с кадрами и логистикой никуда не делись, хоть и стали более управляемыми. И на сегодня я убежден, что ЭТМ является одним из лучших работодателей на рынке. Преимуществ много, и они понятны, но всегда выделяю налаженную коллективную работу, прозрачные условия мотивации, соцгарантии и лидерские позиции компании в своей сфере.

Тому, кто будет уходить, советую оценить и взвесить потенциал текущей должности на долгосрочную перспективу и сообщить руководству и службе персонала о том, кем вы видите себя в дальнейшем внутри компании, какая траектория карьерного роста вам кажется оптимальной. Нужно находиться в диалоге.



Григорий Никонов,
Москва

На момент увольнения – менеджер по работе с дилерами, сейчас – начальник товарного отдела светотехники.

Я получил предложение по работе с более высоким уровнем зарплаты и должностью руководителя регионального офиса. Это была компания не такого большого масштаба, зато там была более удобная система отчетности и проще взаимодействие подразделений. После ЭТМ я со своими обязанностями справлялся достаточно легко. Я уходил и вернулся, потому что меня мотивирует финансовый и карьерный рост. В ЭТМ для меня самая сильная сторона – это стабильность, уверенность в завтрашнем дне и отличный коллектив.

На мой взгляд, ЭТМ – это место, из которого сложно уйти, а если и получилось, то тянет обратно, что со мной и произошло.

Прежде чем принимать решение по уходу из компании, советую очень тщательно взвесить все за и против. Возможно, что решение было принято поспешно.



Мария Широкова,
Москва

На момент увольнения – начальник отдела обслуживания клиентов, после возвращения – сначала менеджер по обслуживанию клиентов, затем заведующая выставочно-торговым центром.

У каждого своя причина ухода, у меня было эмоциональное выгорание, хотела обнулиться и попробовать начать сначала.

Я пошла в дистрибьюторскую компанию, меня позвали знакомые, специфика 100% как в ЭТМ. На новом месте я многое поняла: как набрать клиентскую базу с нуля, как общаться с поставщиками, как работают товарные наценки, как организованы бизнес-процессы. Я получила новый опыт, а потом в этой компании сменился коллектив и я решила со своим новым опытом, вернуться в ЭТМ. Мне важна здесь стабильность, возможности для карьерного роста и хорошая корпоративная этика.



Елена Панкратова,
Набережные Челны

До и после увольнения – логист офиса продаж.

Я хотела заняться логистикой на более серьезном уровне, хотелось развития и финансового роста.

Для меня в другой компании произошла переоценка ценностей. Я смогла осознать ценность работы в ЭТМ. Наверное, только попробовав, можно узнать, как будет в другом месте. И спасибо ЭТМ, что дверь остается открытой и в компаню можно вернуться. Я понимаю, что найти место, где комфортно бы работалось и плюсов было бы больше, чем минусов, довольно непросто.

Для меня в другой компании были важны удаленная работа и наличие взаимозаменяемого человека. Но были и минусы: отношение руководства, атмосфера в коллективе, расположение офиса за чертой города.

В ЭТМ ценю стабильность, уверенность в завтрашнем дне. Здесь есть возможность роста, нормальное отношение со стороны руководства. Мне кажется, что, возможно, нужно больше организовывать корпоративных мероприятий, продумать систему поощрений. Устроить комнаты отдыха для сотрудников с кофемашиной, печеньками, какими-то играми или массажным креслом. Чтобы сотрудники могли отвлекаться от бешеных рабочих будней. Нужны комфортные условия для работы: кондиционеры, кухня, окно. Также хочется, чтобы было больше обратной связи и взаимодействия в рабочем процессе.



Валентин Токарев,
Екатеринбург

На момент увольнения – менеджер по обслуживанию клиентов, после возвращения – менеджер центра поддержки и продаж (контакт-центра).

Я переехал жить в другое место и был вынужден уволиться из ЭТМ. А потом уже на новом месте стал изучать вакансии и обнаружил предложение от компании ЭТМ, которое не было привязано к конкретному офису: работу менеджера контакт-центра.

Для меня это был оптимальный вариант, ведь я хорошо знаю большинство рабочих процессов. Поэтому я все взвесил и принял решение не рассматривать другие предложения и вернуться в ЭТМ, но уже на новую позицию. Если говорить о проблемных моментах, то я уверен, что они в компании хорошо известны. Во-первых, назрел вопрос о предоставлении сотрудникам ДМС от работодателя. Во-вторых, с поставщиками необходимо более четко устанавливать сроки поставки, а в iPRO отображать актуальные сроки, а не идеальную картину.

Во время прямой линии с генеральным директором обсуждались эти вопросы, и мы рады видеть, что работа в этом направлении уже ведется. Ждем новостей о том, что изменения внедрены.

Я считаю, что в своем профессиональном развитии нужно не бояться совершать ошибки и при этом обращаться за помощью к коллегам и руководству, не молчать о проблемах, если они возникают, но при этом прислушиваться к мнению окружающих.

Интервью с выпускающим редактором газеты ЭТМ

Потому что аудитория достойна самого лучшего

Вступительное слово от директора по маркетингу Дмитрия Петруненко:

Дорогие коллеги-читатели, а задавались ли вы вопросом: кто выпускает корпоративное издание ЭТМ? Что за сотрудник и, не менее важно, что за человек стоит за этим? Как принято в компании, за любой фронт работ кто-то несет ответственность, и газета не исключение.

Знакомьтесь, это Анна Королева – руководитель группы контента дирекции по маркетингу. Анна формирует множество рекламных материалов: от листовок, бренд-листа и презентаций до фирменного стиля мероприятий и товарных знаков. Решение нестандартных задач – тоже в активе Анны. Непростой и запоминающейся, в том числе для меня, стала работа по созданию музея ЭТМ. Она справляется с любыми задачами хорошо и качественно. Одна из важнейших причин такого результата – стремление разобраться: к кому обращено рекламное обращение? почему оно должно сработать? каким будет результат для ЭТМ?

Работа над очередным выпуском корпоративного издания совпала с днем рождения Анны Королёвой. И я решил задать руководителю группы контента несколько вопросов, чтобы познакомить вас с ней.

– Многие видят ваши результаты работы – но не знают, кто вы. Анна, кто вы: карьера, опыт, образование?

– Я – переводчик с русского на русский. Так я коротко описываю смысл своей работы: делать непонятное легким для восприятия.

Я родилась в Петербурге, окончила журфак Петербургского госуниверситета и еще три года училась на историко-этнографическом факультете Петербургского еврейского университета, но не доучилась. Потом пошла в кинокретику.



Один из проектов Анны Королёвой – Музей ЭТМ в офисе центрального предприятия

Затем у меня было 10 лет в коммуникационном агентстве. Возможно, наши читатели знают такие компании, как Корус Консалтинг, ЭФО, Дефо-мебель. Это мои клиенты.

Потом было 8 лет работы в диджитале – я управляла разработкой сайтов в веб-агентстве, прошла путь от руководителя проекта до исполнительного директора. Мы

делали сайты для госструктур, театров, музеев, хоккейных клубов и даже для одного поставщика ЭТМ.

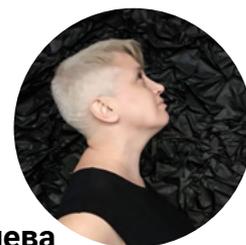
Агентство – это школа выживания, куча задач, мало ресурсов, дедлайны, креатив, защита концепций. В какой-то момент поняла, что хочу разобраться в одном клиенте, но глубоко. И вот с 2019 года я в ЭТМ.

– Вы не только «рисуете картинки», Вы понимаете суть. Как Вам удается разобраться во многих процессах работы компании?

– На самом деле я совсем не умею рисовать. Я знаю, как поставить задачу тому, кто умеет, или как выбрать хорошую фотографию, иллюстрацию, потому что много лет смотрела, как это делают крутые дизайнеры. Училась через плечо. А про разобраться – мне по-другому не интересно. Я должна понять сама и объяснить аудитории. Я смотрю на коллег, которые целыми днями изучают цифры в таблицах, как на инопланетян. Я так не умею. Зато я умею разбираться в продуктах, в бизнес-моделях, в позиционировании, в том как устроены наши сервисы. Пока не пойму – не делаю.

– Каким на текущий момент был для Вас самый интересный проект в ЭТМ и почему?

– Мне редко бывает не интересно. Даже мелкие задачки, если веришь в их необходимость, тебя мотивируют. Но, наверное, стоит упомянуть музей ЭТМ – очень ценно было соприкоснуться с историей, понять в лицах и фактах, как из маленькой фирмы выросла такая огромная структура, какое видение



Анна Королева

руководитель группы контента дирекции по маркетингу

было изначально у создателей компании, как они шли к своей цели.

В целом интересно работать увлеченными, требовательными и компетентными постановщикам задач. И тут у меня есть несколько любимых внутренних клиентов. Думаю, они поймут, о ком речь (улыбается).

– Ваши мотиваторы – кто и что?

– Хочу, чтобы компания ЭТМ выглядела современно и общалась живым, понятным языком.

Чтобы сложные вещи были понятными. Чтобы наша аудитория чувствовала заботу и получала пользу. Чтобы не было воды, фальши, канцелярита, штампов.

Мне важно, что мы работаем с b2b, с бизнесами. Рекламирывать косметику или одежду мне было бы скучно. И это не очень этично – стимулировать гиперпотребление.

– Что для вас газета ЭТМ?

– Отпечаток жизни компании. Обмен новостями, успехами и советами между нашими подразделениями. Качественный продукт для сотрудников, для коллег, для тех, кто рядом. Много, много работы ради того, чтобы им было понятно, что происходит в ЭТМ.

– На правах берущего интервью даю вам возможность обратиться к читателям.

– Относитесь к себе серьезно. Поверьте в себя и задавайте себе высокую планку. Если что-то идет не так – меняйте свою жизнь. Работа должна быть сложной, но приносить удовлетворение и самоуважение. Мир маленький, важна репутация: быть человеком слова, быть экспертом и помогать другим. Когда чувствуешь себя нужным, рано или поздно приходят и должности, и деньги, но надо отдавать себя делу. Опыт, репутация и ценности – то, что невозможно обнулить, отнять, вы просто переходите с уровня на уровень и сами строите свою жизнь. Удачи.



Книги для роста: советуют руководители ЭТМ

Мы попросили нескольких руководителей компании, в том числе и призеров корпоративного соревнования, порекомендовать книги, которые кажутся им важными – в работе, личном развитии, понимании профессиональных и мировоззренческих вопросов, которые повлияли на них в годы становления или кажутся важными сейчас. Посмотрите, какие разные люди развивают компанию ЭТМ.



Валериан Лагош

финансовый директор

Это книга небольшого объема и сугубо практического содержания, которую, как мне кажется, стоит прочесть каждому, кто руководит подразделением или компанией в России. Она основана на опыте работы в нашей стране и на российском законодательстве. Автор Ю. А. Лукаш – кандидат юридических наук, кандидат экономических наук, автор более 50 книг по экономико-правовой тематике.

процессов, фактическая работа продукта важнее документации по нему, сотрудничество с заказчиком важнее пунктов договора, реакция на изменения важнее следования первоначальному плану.

Майкл Хаммер, Джеймс Чампи
Реинжиниринг корпорации. Манифест революции в бизнесе



Приведу цитату: «Контролировать работу персонала необходимо прежде всего для того, чтобы иметь возможность вовремя выявлять и разрешать проблемы, возникающие в ходе выполнения задач».



Юрий Лукаш
Контроль персонала как составляющая безопасности и развития бизнеса. Учебное пособие

Джефф Сазерленд
SCRUM. Революционный метод управления проектами



Григорий Дугин
директор по работе с клиентами

Я очень люблю читать классику. Во-первых, потому что это литература, проверенная временем. Во-вторых, потому что в ней есть ответы на все вопросы – как вечные, так и на злобу дня. И, наконец, когда перечитываешь ту или иную книгу, каждый раз открываешь все новые смыслы, понимая автора глубже и тоньше.



Ирина Налетова

директор по информационному взаимодействию с партнерами

Я бы хотела порекомендовать две книги. Первую мне дал прочесть Сергей Владимирович Миронов в тот период, когда стал генеральным директором.

Книга дала мне сильный импульс меняться и смотреть совсем по-другому на привычные вещи.

Вторая книга, я ее сейчас дочитываю, и, как мне кажется, она очень хорошо попадает в то, что сейчас переживает компания и в чем ищет импульс развития. Ее основные тезисы: люди важнее

Одна из моих любимых книг – это «Портрет Дориана Грея» Оскара Уайльда. Примечательно, что современники подвергли «Портрет» жесткой критике, назвав его скандальным и аморальным. Возможно, поэтому мне так захотелось его прочитать. Первый раз я взял роман в руки еще в студенческие годы. Тогда меня завораживала мистическая составляющая. Теперь помимо филигранного мастерства автора, его легкого и образного слога, для меня важна

основная тема романа. Насколько ничтожна внешняя красота без красоты внутренней. Как далеко можно зайти, полностью и без остатка отдаваясь своим страстям.

Однозначно рекомендую к прочтению, когда хочется поразмышлять, проникнуться атмосферой и даже немного пощекотать нервы.

В этой книге доказано, что успех, внешняя красота и харизма – не повод, чтобы предавать себя и свою душу, что нужно оставаться собой и быть верным себе, даже стремясь к материальным и карьерным высотам. Только так можно играть вдолгую и развиваться.



Оскар Уайльд
Портрет Дориана Грея



Сергей Братусенко

директор
регионального
центра Поволжье

Я считаю эту книгу очень удачной. Кто-то говорит, что трудно применять теорию Карнеги на практике, но лично у меня это получается. Это тот случай, когда читаешь, а потом, попадая в аналогичную ситуацию, уже подсознательно понимаешь, как нужно действовать.

Принципы, на которых основана книга, легко применимы

в повседневной жизни. Она помогла мне приобрести бесценный опыт в общении с людьми.



Дейл Карнеги
Как завоевывать друзей
и оказывать влияние
на людей



Антон Якупов

директор
по продажам
РЦ Поволжье

Эту книгу мне подарили в 2022 году на день рождения. Она написана как притча, поэтому читается очень легко и быстро. Суть книги – в личностном развитии самого человека, при этом для кого-то он станет и ростом профессиональным, и карьерным. Основная идея книги – кем бы ты не работал – делай свою

работу лучше всех, каждый день маленькими шажками делай что-то лучше, чем ты делал это вчера. И получай от этого удовольствие.

Робин Шарма
**Лидер без титула:
современная притча
о настоящем успехе
в жизни и в бизнесе**



Результаты опроса

В прошлом номере мы провели опрос среди читателей корпоративного издания. В опросе приняли участие более 350 человек. Вы выбирали, какие темы вас интересуют, и предлагали свои идеи по развитию proЭТМ. Лучшие идеи были отмечены призами.

Победителями конкурса стали:

Мосунов Александр Сергеевич
Старший приемщик / Группа приема / складской комплекс в Новосибирске

Кривова Оксана Вячеславовна
Товарный менеджер отдела УЭО / Отдел установочного электрооборудования / РЦ Поволжье

Мирющенко Светлана Александровна
Товарный менеджер / Отдел отопления / Центральное предприятие

Спасибо за ваше мнение!

