

Стандарт Успеха

Елена Гудыно

Послужному списку Дмитрия Кошелева позавидует каждый. По окончании университета — торговый представитель в транснациональной компании Mars LLC. Через некоторое время — менеджер по розничной торговле, потом — менеджер по продажам в округе в пищевом гиганте — компании Nestle, затем — региональный менеджер по продажам в европейском кондитерском холдинге «Сладко». Сегодня Дмитрий занимает должность директора Иркутского представительства крупного российского холдинга «Союзснаб-Регион». И останавливаться на достигнутом один из первых выпускников САФа вовсе не собирается! «Постоянное движение вперед — вот рецепт успешной карьеры!» — говорит Дмитрий.

Вы были первыми. Надо, наверное, иметь немало смелости, чтобы прийти на только что открывшийся, никому не известный факультет, появившийся в такое сложное для страны время?

— Кто-то из студентов еще на первом курсе сказал, что, поступая, мы сами не знали, куда поступаем и что в итоге из этого получится. В 1991 году был путч, и если бы его инициаторы достигли своей цели, то, скорее всего, САФа бы не было.

Когда факультет открывался, он назывался советско-американским. Это было что-то абсолютно новое. Страна только-только открывалась для внешнего мира. Мы пошли на САФ, потому что понимали: стране нужны новые специалисты, которые бы разбирались в особенностях экономики других стран — Америки, Англии, Австралии, в совершенстве владели языками, а самое главное — были бы способны на практике развивать экономику России. Поэтому все мы и пришли на САФ, чтобы стать такими специалистами.

Насколько сложно шла ломка стереотипов и перестройка сознания в условиях перехода к рыночному типу отношений?

— Мне сложно говорить о перестройке сознания. Для меня все новое — это всегда интересно. А учеба на САФе — это новые знания, новый подход к получению знаний, новые впечатления, новый взгляд на жизнь, новые люди. Я был уверен, что все это пригодится мне в дальнейшем. И это мне действительно пригодилось: по окончании университета я устроился на работу в иностранную компанию, в которой политика ведения бизнеса соответствовала всем моим представлениям о грамотном подходе к делу, сформированным на факультете.

Сложно было учиться?

— Мы учились по американской программе, которая предполагала проверку знаний в течение семестра. В то время, когда все остальные спокойно ждали сессии, мы сдавали всевозможные экзамены и тесты. Был даже случай, что в один день в течение 6 пар мы должны были выдержать сразу три теста и три экзамена. Особенно тяжело было на первом семестре третьего курса обучения по американской программе. Поначалу было довольно сложно воспринимать лекции на чужом языке. Тем ни менее мы справились!

А самое главное то, что на каждом факультете есть старший курс, который поможет, подскажет и посоветует. На САФе мы были первыми, и ориентироваться приходилось самим.

Но мы понимали, что такое образование дает нам большие перспективы, и потому стремились быть лучшими.

Значит, студенческие годы были тяжелыми?

— Не-ет, что вы! (смеется) Они были веселыми! Сейчас вот вспомнился один курьезный случай. В конце первого курса я сдавал экзамен по математике Александру Вячес-

лавовичу Диогену, нашему декану. Надо сказать, что он большой любитель футбола, а в это время как раз проходил чемпионат мира и играла российская команда. И вот представьте: Диогенов принимает экзамен, в аудитории другие ребята ждут своей очереди, и все параллельно смотрят футбол. Я отвечаю, отвечаю хорошо. И вот, когда пришло время дополнительных вопросов, наши забивают мяч — и Диогенов, не раздумывая, ставит мне пятерку!

Какую роль образование сыграло в развитии вашей карьеры?

— САФ мне очень много дал. В 1996 году, когда мы окончили университет, на иркутский рынок начали входить иностранные компании — Procter&Gamble, Mars, Nestle, L'Oreal и т.д. Компании стали расширяться, набирать людей в регионах, и в то время выпускники САФа были на всех собеседованиях вне конкуренции. В отличие от выпускников других вузов, мы умели грамотно преподнести себя, качественно построить необходимые презентации — быстро собирать, преобразовать всю нужную информацию и в профессиональной форме подать ее своей аудитории. Великолепное знание английского языка играло не последнюю роль. Некоторые из наших сокурсников уехали за границу продолжать учебу или работать.

По окончании вуза я устраивался в компанию Mars, где только отборочный конкурс длился в течение трех месяцев. За эти три месяца я прошел 4 собеседования, 3 письменных теста, подготовил и провел презентацию. В итоге после всех пройденных заданий из 15 человек взяли двоих, и только потом я узнал, что мой напарник в профессиональном плане далеко отставал от меня. Это говорит о том, что моя подготовка на САФе была просто идеальной. Навыки, которые я приобрел на факультете, очень помогли мне в дальнейшем. Например, в 2002 году, когда я был в США, зарубежные коллеги заинтересовались системой продаж в моей компании и, изучив ее, решили внедрить на следующий год. Это также заслуга моего факультета — он дал мне способность не только приобретать знания, но и трансформировать их в особый продукт, который можно в дальнейшем развивать. САФ научил тому, что нельзя останавливаться на достигнутом, и поэтому многие выпускники, во всяком случае, мои однокурсники, стали директорами крупных компаний.

Следующая высота, которую вы планируете взять?

— Я всегда стремлюсь учиться чему-то новому, поэтому я принял предложение от российского холдинга, который занимает-



ся производством и поставками сырья для пищевой промышленности. Многие компании на нашем рынке занимаются продажей конечного продукта. А я вместе с моими менеджерами и технологами занимаюсь созданием линейки продуктов, которые будут изготавливаться в дальнейшем теми или иными производителями, причем обслуживаем мы практически все виды пищевой промышленности. Это серьезный шаг в самосовершенствовании: одно дело заниматься готовой продукцией и совсем другое — участвовать в создании нового продукта.

Поддерживаете ли вы связь со своим факультетом?

— С однокурсниками мы постоянно встречаемся. Все студенты, которые учатся на САФе, целеустремленные, по-хорошему амбициозные и очень энергичные — они постоянно в движении. Наверное, в какой-то степени присутствует и конкуренция. Однако это не мешает нам поддерживать друг друга в какие-то сложные периоды жизни. Это было во время учебы, это осталось между нами и сейчас.

Сразу же вспомнил историю, которая произошла уже после окончания учебы. В 1998 году мы с товарищем ездили в США по делам. После остановки в Анкоридже я увидел знакомых и подошел поговорить. Тут меня кто-то окликнул. Поворачиваюсь и вижу человек десять студентов. Немая сцена длилась несколько секунд, и только потом я узнал ребят САФа, которые возвращались с практики в США.

САФ научил тому, что нельзя останавливаться на достигнутом, и поэтому многие выпускники, во всяком случае, мои однокурсники, стали директорами крупных компаний.

И, конечно, все мы стараемся не терять связи с преподавателями. Нелли Владимировна Ильина, Людмила Ивановна Чемякина, Светлана Васильевна Матвеева, Галина Сергеевна Курганская, Александр Вячеславович Диогенов — это люди, которые очень много для нас сделали. Порой, когда у нас возникали затруднения, они жертвовали своим личным временем, но никогда не отказывали в помощи. Очень важно и то, что преподаватели никогда не давали нам готовых ответов на заданные вопросы, а всегда старались подтолкнуть к верному решению, направить в нужное русло. А еще и находили время, чтобы проконтролировать, в правильном ли направлении движется студент. Отдельно спасибо хочется сказать профессору Константинову, который заложил в нас понимание того, что каждый человек — индивидуальность и каждый может и должен развиваться. Ведь группа наиболее конкурентоспособна, когда каждый мыслит самостоятельно и способен предложить интересное решение. Из наших американских преподавателей хочется отметить Мэгги Смит, научного руководителя моего дипломного проекта, и Петера Водерса. Этот человек научил нас составлять деловые письма, содержащие минимум слов и максимум смысла, грамотно делать презентации, держать контакт с аудиторией, уметь себя презентовать. Полностью ценность этих знаний я осознал, когда устроился на работу в компанию «Марс».

Фото из архива.
САФ. 1996 г.

Вас называли лидерами новой российской экономики, надеждой на рыночное будущее. Насколько первые выпускники САФа отработали эти авансы?

— Выпускники САФа — лидеры по определению (улыбается). Соревнование для нас предполагает победу, а не участие. Мы не могли не оправдать этих надежд, потому что родной факультет сформировал в каждом из нас очень хороший настрой: ты должен быть первым и лучшим! Такая позиция действительно помогает в жизни.

Тогда в завершение нашей беседы провокационный вопрос: значит ли сказанное выше, что вы себя считаете акулой рыночной экономики?

— Я бы скорее сказал, что в своем деле я профессионал. А что касается нравственной стороны бизнеса, то этому на САФе уделяется много внимания. Выпускники нашего факультета понимают, что, принимая решение, можно выбрать короткий, но связанный с обманом путь, а можно выбрать более длительный, но в итоге более эффективный. Обмануть всегда несложно, а когда играешь в открытую, необходимо тщательно продумать каждый свой шаг, что и ведет в конечном счете к повышению профессиональных качеств и называется профессионализмом.

