

# Алексей Непейвода – выпускник, на которого стоит равняться

***Кто не рискует, тот не выигрывает!***

Многие считают, что люди делятся на две группы: те, кому все дается легко, и те, у кого не получается добиться поставленных целей. Нет большего заблуждения, чем это! Возможно не бывает на свете такого человека, который поймал удачу за хвост и плывет на гребне успеха. Хотя, нет... он все-таки он существует. И живет такой человек в каждом из нас.

В студенчестве председатель Профбюро ФМк, позднее член Гильдии маркетологов РФ, руководитель Департамента маркетинга и продаж в инвестиционно-девелоперской компании г. Москвы и всегда выпускник ФМк – [Алексей Непейвода](#). История человека, который не боится ставить перед собой высокие цели и их достигать!



# Последствия одного выбора

**– Алексей, здравствуй. Расскажи, пожалуйста, как ты решал, куда поступать и почему выбрал именно ФМк?**

– На самом деле все вышло достаточно спонтанно. Когда пришло время поступать, я выбирал между двумя университетами БГЭУ и БНТУ. Родители хотели, чтобы я пошел учиться на энергетический факультет национально-технического университета, потому что отец работал в сфере энергетики. Помню, как приехал на день открытых дверей в нархоз, послушал представителей факультетов о преимуществах поступления в вуз. Потом купил в книжном, на первом этаже главного корпуса, брошюру с описанием всех факультетов и поехал домой ее изучать. Листая, остановил свое внимание на двух факультетах, одним из которых и был Факультет маркетинга. Сообщалось, что здесь учатся талантливые и креативные люди. Наверное, этим мне первоначально и понравился факультет.

**– Чем запомнилась учеба?**

– Очень рад, что тогда выбрал ФМк. Помню, тогда деканом факультета был Бороденя Валерий Анатольевич, сейчас он, если не ошибаюсь, Депутат Палаты Представителей Национального Собрания Республики Беларусь. Заместителем декана был Цыганков Александр Александрович, а заведующим моей кафедры Протасеня Василий Сергеевич. Из преподавателей помню Самойлова Михаила Владимировича и Разумову Светлану Васильевну. А еще Барейшу Михаила Флерьяновича – это председатель профсоюза. На протяжении всей учебы приходилось много общаться с этими людьми, и я до сих пор благодарен им за наставления, помощь и поддержку. На первых курсах был членом Студенческого совета, отвечал за спортивные мероприятия на факультете. Потом стал председателем Профбюро факультета и работал так с 3 по 5 курс (2007-2010 годы). Конечно, впоследствии пришлось передать обязанности другим ребятам, но только потому, что сам я тогда заканчивал учебу. Приятно вспоминать, что наш состав Профбюро

занимал первые места на смотрах-конкурсах среди 11 факультетов университета.

А вообще самое веселое в студенческой поре – это жить в общежитии. Думаю, если ты не жил в общежитии, то не почувствовал в полной мере, что значит быть студентом. Это не только коллективная подготовка в ночь перед экзаменом, но и совместные поиски еды и виновного за похищение сосисок из холодильника. Отдельно хочу сказать про культурно-массовую деятельность, особенно про Студвесну! На мой взгляд, это самое интересное мероприятие из тех, что проходят в универе. Потому что столько креатива, столько выступлений и новых идей, как на Студвесне, я больше нигде не видел. В памяти сохранились и неформальные мероприятия после самого фестиваля, когда все собирались на канале, пели песни и обсуждали победителей. Кстати, в мое время участие в Студенческой весне давало возможность каждому талантливому студенту факультета заявить о себе, проявить себя – что впоследствии положительно отражалось на взаимоотношениях с деканатом факультета.



## Практика или чем занимается маркетолог?

**– Как сложилась профессиональная карьера после окончания вуза и почему решил уехать из РБ?**

– Еще на третьем курсе я устроился на работу в качестве мерчендайзера в компанию, которая была представительством в Республике Беларусь Лебедянского завода, РФ (производитель соков и детского питания). Мне было интересно применять на практике то, что слышал в учебных аудиториях университета: закон золотой полки, правила выкладки товаров, эффект «кариеса», горячие зоны в торговой точке, планограммы, SKU, POS-материалы и многое другое. Сначала это была подработка на лето, но потом мне понравилось, и я остался работать дальше. Через какое-то время предприятие выкупила компания PepsiCo.

Компания начала активно развиваться, и я тоже не стоял на месте. Теперь я работал в должности торгового представителя по сегменту «традиционная розница», а потом уже менеджером по работе с ключевыми клиентами сегмента HoReCa, то есть с ресторанами, барами, кафе. Занимался продажей соков (ТМ «Я», «Фруктовый Сад», «Тонус») напитков, например, Pepsi, 7up, Mirinda, AquaMinerale, а также снеков: Lay's, Cheetos, Хрустteam. Одним словом, в багажнике собственного приобретенного на четвертом курсе автомобиля всегда было, чем угостить друзей. Продолжал работать в представительстве PepsiCo в РБ и после учебы. Но примерно через год решил, что нужно двигаться дальше, развиваться в сфере маркетинга и ушел в Группу компаний Sellwin на позицию трейд-маркетолога. Компания являлась на в то время одним из крупнейших дистрибьюторов бытовой химии и средств гигиены на территории РБ таких концернов, как PZ Cussons, SCA, Reskitt Benckiser, Werner&Mertz.



В 2011 году из-за обострившегося экономического кризиса в стране решил попробовать себя и принял решение переехать в Москву. После нескольких собеседований меня пригласили работать в небольшую московскую девелоперскую компанию ГК

«МИЦ». Тогда это была небольшая компания-застройщик на Подмосковном рынке недвижимости, и я занимал позицию маркетолога. Через год мне предложили сформировать отдела маркетинга и рекламы и возглавить его. Так я впервые стал руководителем коллектива. За 5 лет развития Группа компаний «МИЦ» стала одним из ведущих игроков на рынке недвижимости с портфелем проектов более 5 млн кв.м. жилой недвижимости. Вместе с компанией развивался и я! Особенности в работе было много: это и организация выставочных мероприятий, и выбор наиболее эффективных каналов продвижения, вывод на рынок новых объектов в сфере жилой недвижимости, изучение покупателей, исследование рынков, запуск программ лояльности и многое-многое другое. Так я работал до августа 2016 года, после чего решил расширить свои компетенции и немного изменить сегмент недвижимости. Сейчас занимаю позицию руководителя Департамента маркетинга и продаж в одной из инвестиционно-девелоперских компаний г. Москвы. Компания также занимается недвижимостью, строит и реализует проекты в сегменте «премиум-класса». Смело могу сказать, что опыт, полученный на каждом предыдущем месте работы, помогает мне в будущем.

***– Алексей, нравится ли тебе профессия маркетолога и та сфера, в которой работаешь?***

– Да, сейчас я очень рад, что пошел учиться именно на маркетолога. Помимо профессиональных знаний, у меня появилось много хороших знакомых, с которыми мы до сих пор поддерживаем связь, несмотря на расстояние и границы. Еще в университете я часто задавал себе вопрос: что же делает маркетолог в строительной компании? Чем он все-таки занимается? Жизнь все расставила на свои места! Погрузиться в эту сферу оказалось по-настоящему занимательно. Помимо профессиональной деятельности, я уже несколько лет вхожу в [Гильдию маркетологов РФ](#), что очень помогает в работе. Часто обращаюсь к коллегам за информацией о рынках, статистикой или результатами исследований. Хороший маркетолог должен уметь находить информацию и, что еще важнее, правильно ее использовать.

## **Ступеньки нужны, чтобы идти вверх**

***– Если бы у тебя был шанс выбрать другую профессию или работу и кардинально поменять свою жизнь, что бы ты сделал?***

– Оставил бы все как есть. Я сам к этому пришел, сам выбрал, чем заниматься и доволен этим. В конечном итоге каждый сам принимает решение, как строить свою жизнь. Все зависит от нас! Хотя знаешь, возможно я бы стал больше времени уделять личной жизни. Иногда я слишком увлекаюсь работой и на что-то другое времени хватает не всегда. С другой стороны, сам город к этому подталкивает. Это – мегаполис, и здесь все так живут.

***– Чем гордишься больше всего?***

– Мм, трудно ответить. Конечно решение о переезде требовало большой решимости, выхода из зоны комфорта. Но многие так делают, ничего особенного. Профессиональная карьера и достижения? Не знаю, по мне это тоже не повод для гордости. Просто очередная ступенька, очередная цель, за которой будет следующая. Нужно всегда стремиться к чему-то большему, только так можно узнать, чего ты стоишь на самом деле.

***– Алексей, а есть ли у тебя какой-нибудь девиз или принцип, от которого никогда не отступаешь?***

– Думаю, нет. Просто стараюсь не стоять на месте. В общежитии у меня на стене висел плакат с китайской поговоркой: Путь в тысячу миль начинается с одного шага. Думаю, это то, чем стоит руководствоваться всем.

## **Мир, который оживает вне работы**

***– Чем увлекаешься в свободное время?***

– В отпуске стараюсь путешествовать. Мне очень нравится Италия, поэтому, выбирая на карте направление, я стараюсь отправиться именно туда. В последнее время увлекся триатлоном



(мультиспортивной гонкой), но пока только на спринтерской и олимпийской дистанциях. Не знаю, насколько это популярно в Беларуси, но триатлон – это вид спорта, который включает плавание, велогонку и бег. В прошлом году я пробежал полумарафон – 21,1 км. В планах сделать дистанцию Ironman по триатлону (3,8 км плавание, 180 км велогонка и марафон – 42,2 км).



Прыгал с парашютом в тандеме с 3000 метров. Еще хочу совершить восхождение на одну из горных вершин, но на какую именно пока не скажу. Знаешь, есть пословица: Хочешь рассмешить Бога – расскажи ему о своих планах! Вообще я стараюсь всегда заниматься спортом. Помню, когда только переехал в Москву, был настоящим тюфяком. А сейчас постоянно хожу на тренировки по утрам. В те же дни, когда занятий нет, бегаю по утрам 8 км. Спорт помогает справляться с трудностями, помогает расставить все на свои места и принять верное решение.



**– Какие жизненные ценности считаешь самыми важными для себя?**

– В первую очередь это семья. Даже сейчас я стараюсь раз в месяц или полтора приезжать домой. Родители ведь не вечные, и время, к сожалению, не замедляется. Берегу друзей и очень ценю в людях честность, искренность и открытость.

**– Какой совет теперешним студентам ты мог бы дать?**

– Не стоять на месте и не бояться, что что-то не получится.

Важно выходить из зоны комфорта, чувствовать драйв от новых возможностей! Желаю всем студентам БГЭУ, и особенно ФМк, успехов в учебе, свежих идей в реализации проектов и хороших людей рядом. Цените дружбу и сохраняйте традиции!

Пожелаем Алексею ставить новые цели, покорять очередные высоты и добиваться желаемых результатов. А родной ФМк уверен, что твой путь в тысячу миль только начинается!

*Путинцева Татьяна*

P.S. Больше статей читайте в рубрике [Истории выпускников](#).