

# Год спустя: Как выпускники ФМк строят карьеру в TUT.BY

Мы проводим на работе около 60% своего времени, согласитесь, это очень-очень много. Но как сделать эти 60% крутыми, незабываемыми и просто потрясающими? Ответ прост, как контрольная по вышмату (шутка): надо выбрать работу, которая будет нравится, на которую не будешь просыпать и с которой не захочется увольняться. Рецепт трудового счастья банален и стар, как мир. Сегодня мы познакомимся с недавними студентами ФМк, которым посчастливилось найти крутейшую работу, о которой они могут говорить с горящими от восторга глазами.

Дорогой читатель, студент, преподаватель, маркетолог или директор, нам приятно вас познакомить с [Лятецкой Анной](#), [Пихун \(Андросовой\) Светланой](#) и [Гаврильчик Марией](#) – выпускницами ФМк 2017 года. А теперь история покорения ими портала TUT.BY:



Выпускницы ФМк: Гаврильчик Мария, Лятецкая Анна, Пихун Светлана

## **Постоянно учиться – значит побеждать**

***– Аня, здравствуй. Расскажи пожалуйста, в каком подразделении TUT.BY ты работаешь и чем занимаешься?***

– Я работаю в [hoster.by](#) – это отдельное подразделение, которое входит в группу компаний «TUT.BY MEDIA», – на должности специалиста отдела продаж. Сотрудники моего отдела обрабатывают онлайн заявки и входящие звонки от клиентов. Я отвечаю на все вопросы клиентов, консультирую их, выставлю счета, принимаю оплаты и составляю договора. Нужно отметить, что у нас достаточно специфический продукт: хостинг,

регистрация доменов, лицензии на программное обеспечение, ssl-сертификаты. Помимо отдела продаж и службы технической поддержки, есть подразделение, где ребята занимаются активными продажами.



Лятецкая Анна – выпускница ФМк 2017 года

***– Большая у тебя загрузка на работе и много ли пришлось изучать нового, чтобы работать в таком техническом направлении?***

– Сложно ответить однозначно – в нашей сфере очень большая сезонность: когда погода хорошая поступает гораздо меньше звонков, нежели в пасмурные и холодные дни. Как бы забавно не звучало, но это на самом деле так. Да, чтобы работать здесь мне пришлось осваивать много новой информации касательно специфики самого продукта. Даже сейчас ты точно не можешь сказать, что знаешь абсолютно все. Учиться приходится каждый день. Наверное, эта часть работы мне нравится больше всего, ведь ты постоянно развиваешься, углубляешь свои знания.

***– Спасибо, Аня, за интересный рассказ, надеемся, что ты станешь настоящим профессионалом и ни один технический вопрос никогда не поставит тебя в тупик.***

## **Бери и делай, кроме тебя никому**



Пихун (Андросова) Светлана – выпускница ФМк 2017 года

***– Света, расскажи пожалуйста, чем в компании занимаешься ты.***

– Я работаю на проекте «KUPI.TUT.BY» специалистом по работе с клиентами. «KUPI.TUT.BY» – это торговая площадка, на которой интернет-магазины размещают свои товары, чтобы их увидели посетители сайта tut.by. Иными словами, мы продаем свой трафик. Раздел «Магазины», на данный момент, включает около

1500 категорий товаров и примерно 500 зарегистрированных магазинов. KUPI является партнером Яндекс.Маркета, поэтому я работаю сразу с двумя ресурсами. В обязанности входит регистрация всех магазинов в Яндекс.Маркете, поиск новых клиентов и поддержка текущих – выставление счетов, проверка прайс-листов на корректность и правильность их заполнения. Мы очень тщательно следим за качеством информации, которая в конечном итоге размещается на площадке.

Изначально меня брали на должность аккаунт-менеджера, которая включала в себя поддержку и обслуживание текущей базы клиентов. Но, после работы в банке, мне было интересно, смогу ли я общаться с клиентами по телефону, так как поддерживать личную коммуникацию я на тот момент уже умела. Поэтому я попросила руководителя, чтобы мне разрешили периодически прозванивать потенциальных клиентов и предлагать наши услуги.

Так я проработала почти год, а недавно проект KUPI решили улучшить и модернизировать: назначили куратора по активным продажам, а меня перевели на должность активного продавца. Теперь 50% времени у меня отводится на работу с существующей базой магазинов, а вторая его половина на поиск новых. Я давно привыкла работать в режиме многозадачности: нужно не только успевать проверять прайс-листы от интернет-магазинов, выставлять счета, вести отчетность, но и за частую просто подсказывать владельцам магазинов, как правильно выполнить ту или иную операцию по выгрузке данных о товарах. Нужно уметь отвечать на все пять миллиардов вопросов, разбираться в технической стороне дела, постоянно торопиться с оплатой и чувствовать себя вечным двигателем своей работы.

## **Тяжело в учебе – легко в бою**

**– Как происходит поиск новых клиентов?**

– Все очень просто. Начинала я с того, что возвращала старых клиентов, которые раньше работали с нами, но потом по каким-то причинам прекратили. Сам проект существует уже 4 года, и вся

база зарегистрированных магазинов сохраняется. А еще я скачала себе торговый реестр Республики Беларусь – там указаны все юридические лица и названия их интернет-магазинов. Возможностей для работы масса, остается только делать. Проблема лишь в том, что бывает трудно выйти на лицо, принимающее решение. Это, как правило, директор или индивидуальный предприниматель, а если компания большая, то главный маркетолог. Но и тут есть свои профессиональные секреты.



Пихун (Андросова) Светлана – Конференция «Деловой Интернет 2016»

***– Света, помогла ли тебе учеба в профессиональной деятельности?***

– Да, могу даже четко сказать, чем мне помог нархоз. Так как я училась на маркетолога и сейчас работаю в основном с маркетологами, то я владею всеми профессиональными понятиями и терминами, могу компетентно обработать любое возражение клиента на понятном ему языке. Наша специализация [«Промышленный маркетинг»](#) мне очень пригодилась в работе. На кого училась, с теми людьми сейчас и работаю. Так что все не зря, я в теме.

***– Света, огромное спасибо за увлекательную историю. Пусть тебе попадаются только хорошие и компетентные клиенты. Легких продаж и хорошего настроения.***

## **П – профессионализм дело тонкое**



Гаврильчик Мария – выпускница ФМк 2017 года

***– Маша, расскажи, пожалуйста, как складывалась твоя трудовая деятельность в TUT.BY? Ты ведь была в нескольких отделах?***

– Да, если точнее, то я работала в трех отделах. Я пришла на практику в отдел маркетинга в конце второго курса. Сначала прошла практику, потом стажировку, после этого мне предложили остаться в отделе. Около 8 месяцев я работала в отделе маркетинга. Занималась в основном партнерской деятельностью, организацией конференций, оффлайн-мероприятиями и разработкой рекламных материалов. Потом я перешла в HR-отдел. Сначала была HR-ассистентом, занималась подбором персонала, адаптацией новых сотрудников, мотивацией, организацией внутренних мероприятий. Это была отличная практика ведения внутреннего маркетинга, мы продумывали PR-стратегию, выстраивали внутренний и внешний HR-бренд компании. У меня даже последняя научная работа была на тему «Почему HR-ом должен заниматься маркетолог?» Тема для меня легкая и понятная, ведь описание вакансии – это копирайтинг, выбор рекламных активностей для построения HR-бренда – это чистая рекламная деятельность.

***– Расскажи, а на что ты обращала внимание при найме сотрудников?***

– В первую очередь на профессиональные и личностные навыки. Нам важно, чтобы человек разделял ценности компании. У TUT.BY есть три важнейшие ценности – честность, свобода и право на ошибку. Мы честны между собой, мы честны с клиентами и партнерами, если за нами проступок, то мы готовы его исправлять. Свобода проявляется в том, что никто не знает лучше тебя, как сделать твою работу. То есть если мы берем человека, то мы ему доверяем определенный объем задач. Если он хочет попросить помощи или совета, он это делает. Никто лезть в работу сотрудника не будет, каждый волен выбирать, как выполнять те или иные задачи, главное эффективно и качественно. Третья ценность – это право на ошибку. Казалось бы, кто может не разделять это? Но все же... Конечно, не стоит косячить и при этом говорить «Пфф, я имею право на ошибку». Здесь важно быстро решить проблему, предложить хорошее решение и его реализовать. Иногда бывает так, что человек настоящий

профессионал, но при этом внутренне настолько перфекционист, что не прощает ошибок другим. Такие люди, как правило, тоже долго у нас не работают. Это если кратко о моей работе HR-специалистом. Так чудесно прошли еще 1,5 года (третий и четвертый курс).



## **Цели? Просто стратегия действий!**

**– А что было после получения диплома о высшем образовании?**

– Когда я закончила университет, у меня стал вопрос, куда мне двигаться дальше. У меня есть определенные карьерные планы, есть цели, которых я хочу достичь. После окончания универа мы с моим руководителем провели стратегическую сессию, разобрали, что у меня хорошо получается, что стоит подучить, кем я вижу себя через 5 лет и как мне к этому прийти. Оказалось, что мне не хватало определенных навыков. И я стала думать, где можно их получить. Тут совершенно случайно, руководитель отдела продаж искала нового сотрудника, эта вакансия первым делом попала ко мне, потому что я должна была ее закрыть как HR-специалист. Но вместо этого я пришла к ней и сказала: «А можно я закрою вакансию собой?» Так с июля 2017 я работаю в отделе рекламы TUT.BY.

Мы продаем различные рекламные инструменты в рамках веб-портала. Например, есть определенные маркетинговые задачи клиента (повысить лояльность к бренду, вернуть или привлечь новых покупателей, вывести продукт на рынок). Под каждую задачу я должна подобрать эффективный канал и формат продвижения. К слову, у нас около 400 рекламных инструментов, и необходимо знать их все, понимать, как и с какой целью их стоит применять. Это могут быть медийная или баннерная реклама, рекламные статьи или нативные спец. проекты и многое другое. Моя задача предложить новому клиенту эффективный маркетинговый инструмент, который поможет решить его

стратегические и тактические задачи.



## По лестнице вверх

**– Нравится тебе твоя работа?**

– Конечно. Благодаря тому, что у меня профильное образование, я закончила испытательный срок после первого месяца. Мне легко, и я получаю удовольствие от того, чем занимаюсь. Ведь я знаю, что такое медиа-план и как его разработать. Знаю, какие конкуренты есть у наших каналов продвижения и как легко от них отстроиться. Суть моей работы состоит не только в том, что я должна четко понять задачи и потребности клиента, я должна предложить эффективное решение его «проблемы», будет это текстовая реклама, текстово-графическая, видео-реклама или реклама на мобильных телефонах, нативный формат или статьи, главное, чтобы это было выгодно клиенту. Мы должны привлечь рекламодателю новых партнеров и покупателей.

Это как раз то, чему нас учили в университете. Когда ты работаешь по специальности, а у меня как раз тот редкий случай, то понимаешь, насколько помогают в работе полученные знания. Если бы я сейчас встретила [Олега Ивановича Карпеко](#), то я бы сказала ему большое-большое спасибо за то, что он заставлял нас считать все эти CTR, CPM, GRP, пункты рейтинга, которые сейчас оказались очень полезны.

**– А где хочется быть через 5 лет?**

– Возможно, менеджером проекта на TUT.BY. Почему нет? Хотя вдруг мне предложат то, от чего я не смогу отказаться? Кто знает, как сложится жизнь?! Но пока все мои планы связаны с TUT.BY. Конечно, хочется расти и развиваться дальше. Я очень люблю и уважаю в людях ум. Вот просто обожаю умных людей. Если человек заставляет меня чувствовать себя глупой, то это мой кумир. Всегда приятно общаться с думающими людьми, только так

можно чему-то научиться.

**– Маша, ФМк очень рад, что ты не стоишь на месте, что двигаешься только вперед и достигаешь поставленных целей. Уверены, что твои вершины еще ждут покорения, и ты обязательно это сделаешь. Учись, развивайся, радуйся и всегда оставайся такой же позитивной и жизнерадостной.**

---

Препятствия существуют только в нашей голове, лишь наше подсознание возводит непреодолимые стены на пути к заветной цели. Вы хотите быть лучше остальных? Выбирать то, что нравится? Не жалеть о том, что не попробовали, не узнали, не добились желаемого? Тогда закасайвайте рукава и начинайте работать.

Все еще нужна мотивация? Читайте больше вдохновляющих статей в рубрике сайта ФМк [Истории Выпускников](#). И с нетерпением ждем очередных историй наших выпускников.

*Путинцева Екатерина  
Путинцева Татьяна*