

Vaša cena je otázkou ponuky a dopytu

Mario Fondati, partner globálnej personálnoporadenskej spoločnosti Amrop – Context Driven Executive Search. Bývalý športovec začína ako učiteľ matematiky a telesnej výchovy. Skúsenosti z biznisu zbieral v spoločnostiach IBM, Slovak Telecom a Iventa.

Prvá biznis pozícia bola skôr administratívna. V IBM som zodpovedal za aktualizáciu marketingovej databázy, správnosť údajov či prípravu listov na direct mailingy z formálneho hľadiska. Neskôr sa mi záber rozšíril o podporu marketingových kampaní vo viacerých smeroch a užšiu spoluprácu s obchodníkmi. Administratívu prevzali brigádnici, ktorých som koordinoval.

Každému, kto chce rozbehnúť kariéru,

odporúčam pozíciu odborného asistenta top manažéra. Zvrchu zistíte, ako funguje firma, procesy, zapojíte sa do viacerých projektov a komunikujete s manažermi. Mojou úlohou v Slovak Telecom bolo poskytnúť servis prezidentovi spoločnosti, spočiatku v oblasti marketingu a predaja, neskôr som zastrešoval všetky firemné oblasti – personalistiku, sieťovú infraštruktúru či financie.

Vstup do oblasti personálneho poradenstva som bral ako dočasnú záležitosť. Keď v Telecom zrušili moju pozíciu, nič adekvátne som v oblasti marketingu a podpory predaja nenašiel. Bola to náhoda. Nakoniec som v medzinárodnej personálnoporaden-

skej spoločnosti Iventa Slovakia ostal viac ako päť rokov a naučil som sa tam väčšinu toho, čo dnes viem o tejto brandži.

Mám veľmi rád ľudí, rád sa s nimi stretávam a pracujem. Preto mi vôbec neprekážalo, že som sa naučil fungovať v novej oblasti. Bolo to učenie sa praxou. Samozrejme, na začiatku som absolvoval aj teóriu, ale človek sa najviac naučí, keď je priamo v praxi. Rozšírilo mi to obzor.

Všetko je otázka ponuky a dopytu. Ak je človek vo svojej práci spokojný, tak nemá dôvod ju meniť. Ak to tak nie je, či už by sme ho kontaktovali my, niekto iný alebo si sám začne hľadať prácu, tak to dopadne rovnako.

Rád rozvíjam nové veci a venujem sa viacerým oblastiam. Preto aj možnosť tvoriť stratégiu spoločnosti a obchodný model, ako aj ponúkať klientom širšie portfólio služieb, ma zaujali natoľko, že som prijal ponuku stať sa partnerom v spoločnosti Amrop Slovakia, ktorá je súčasťou Jenewein Group, poprednej poradenskej skupiny s 20-ročným pôsobením na našom slovenskom trhu.

Byť úspešný nie je len o dosiahnutí pozitívnych finančných výsledkov a zinkasovaní odmien. Pre mňa sú úspechom aj spokojní klienti, rozmanitá práca a fungujúci tím. K tomu všetkému prispieva kvalitné rodinné zázemie a podpora najbližších.



Úspechom sú pre mňa spokojní klienti a fungujúci tím. Snímka: HN/Pavol Funtál

