

Есть цель — есть движение!

История развития внутри одной компании, рассказанная от первого лица

В рубрике «Карьера» мы часто публикуем советы экспертов и специалистов по HR, которые призваны помочь построить успешную карьеру. Очень часто возникает вопрос: как применять те или иные знания на практике? В этом номере предлагаем вам рассказ топ-менеджера компании «Технониколь», который служит отличной иллюстрацией того, как достигаются карьерные вершины.

ОБ АВТОРЕ

Дмитрий Михайлиди — один из самых молодых топ-менеджеров направления «Полимерная изоляция» компании «Технониколь». Он пришел в компанию в 2007 году на должность технического специалиста. Сегодня Дмитрий — директор по развитию всего направления, в состав которого входят восемь предприятий, производящих широкий ассортимент теплоизоляции на основе XPS. Пример Дмитрия Михайлиди доказывает, что одна



компания при желании может открыть множество

возможностей для развития, роста и познания.

ДРАЙВ, СКОРОСТЬ, ДВИЖЕНИЕ ВПЕРЕД — КАК ТОПЛИВО ДЛЯ УСПЕХА

Я устроился в направление «Полимерная изо-

ляция» компании «Технониколь» на должность технического специалиста, отвечал за транспортно-дорожное строительство. Параллельно коллеги ис-

кали сотрудника, который смог бы взять на себя весь блок задач сферы промышленно-гражданского строительства (ПГС). На время поиска специалиста я стал





курулировать вопросы ПГС и настолько погрузился в процесс, что в конечном итоге руководство предложило мне расширить сферу моих обязанностей. Так вместе с дорожным строительством я стал заниматься объектами ПГС.

Это было время бесконечного движения: мы открывали новые заводы по производству, строили планы, добивались результатов. Темп был очень высокий, однако именно скорость мотивировала двигаться еще быстрее.

Таким образом я проработал около восьми лет. За это время я изучил процесс технической поддержки до мельчайших деталей. Мне очень помогли и личные качества — умение общаться, работать с информацией, способность слушать и слышать коллег и партнеров.

Я хорошо понимал потребности потребителей, их задачи, вопросы. И именно тогда получил предложение возглавить инженерно-технический центр — корпоративную структуру, которая объединяет технические службы всех производственных направлений «Технониколь». Задача центра — создать готовое решение, которое строитель целиком повторит на своем объекте, не задумываясь о подборе элементов, их сочетании, экономической целесообразности. Всю эту работу мы проделываем за него.

Глобально деятельность ИТЦ соответствует одному из основных принципов компании: оказывать комплексные сервисные услуги для любого этапа разработки и реализации проекта.

Мне очень помогли и личные качества — умение общаться, работать с информацией, способность слушать и слышать коллег и партнеров

Я возглавил инженерно-технический центр как раз в тот момент, когда мы приняли стратегическое решение: будущее за системным подходом. Мы поняли, что должны максимальное количество вопросов решать за потребителя, чтобы он, в свою очередь, потратил меньше сил, средств и, главное, времени при использовании наших материалов, при этом получив отличный результат. Задача специалистов — создать качественные, долговечные и технологичные решения, а также провести все необходимые исследования и предоставить инструменты технического продвижения.

Объем работ был колоссальный. Нам предстояло разработать системы для кровель, фундаментов и фасадов, в состав которых входят материалы всех производственных направлений. Представьте себе: мне предстояло наладить

коммуникацию между техническими специалистами всей корпорации. Важно было объединить усилия специалистов всех производственных направлений в одном направлении,

разрешить противоречия, которые возникали в процессе взаимодействия.

Сложность была в том, что прежде направления продвигали исключительно свои решения и объединение их немного пугало. Постепенно наша большая команда стала объединяться, смотреть в одну сторону, ставить одни цели и руководствоваться интересами конечного клиента в первую очередь.

Оглядываясь назад, я понимаю, что основные трудности как раз и состояли в выстраивании взаимодействия с техническими специалистами разных производственных направлений.

За несколько лет у нас сложилась сплоченная команда. Результат нашей работы может увидеть каждый. Большой каталог систем, разработанные узлы, альбомы технических решений — все это стало итогом кропотливого труда



технических специалистов «Технониколь», объединенных под эгидой инженерно-технического центра.

ПОКОЙ НАМ ТОЛЬКО СНИТСЯ

После того как мы нашли точки соприкосновения производственных подразделений, работа вошла в спокойное русло. Я понял, что добился результата, к которому стремился. Вообще итог работы, цель или планка, можно как угодно назвать, стимулирует меня двигаться вперед. А когда наши решения копируют даже конкуренты, то приходит понимание: это тоже своего рода признание. Если я достиг финиша, мне нужно ставить перед собой новые задачи.

Совет из практики

Постановка цели всегда связана с вопросом о наличии ресурсов, достаточных для ее достижения. Вопреки популярному мнению, чтобы добиться какого-то принципиального рывка в развитии, не обязательно собирать новую команду. Чаще всего можно перенастроить внутренние процессы, воспользоваться имеющимися ресурсами, грамотно распределить функционал.

Следующим этапом стало возвращение в подразделение, с которого я начинал карьеру в компании. Я стал директором по развитию направления «Полимерная изоляция». На должности директора по развитию направления

«Полимерная изоляция» в компании у меня очень много задач. Я курирую вопросы стратегического развития, ищу новые решения, изучаю потребности рынка, разрабатываю сегодня идеи, которые будут востребованы завтра. Я всегда должен смотреть на несколько шагов вперед.

Совет из практики

Новое — это всегда возможность расширить горизонты. Мы внимательно следим за трендами мировой стройиндустрии, предлагая российскому рынку лучшие практики, адаптированные к отечественным условиям. При этом очень важно вникать в проблематику потребительских задач.





Объясню на конкретном примере. Мы производим специализированный утеплитель, предназначенный для фундаментов, по типу «утепленная шведская плита». Особенность такой теплоизоляции — высокая прочность, чтобы выдерживать нагрузку на фундамент от ограждающих конструкций, мебели и пр. Изучая обратную связь от наших клиентов, мы поняли, что не все готовы укладывать прочный материал в конструкции, которые не испытывают серьезных нагрузок, — здесь вполне может подойти утеплитель меньшей прочности и меньшей стоимости. Специально для этих целей мы разработали новый продукт, который отвечает этому запросу, —

специальные плиты XPS для плитных фундаментов для зон с пониженной нагрузкой.

случае нужно терпеливо объяснять, приводить аргументы в пользу своей идеи.

Постепенно наша большая команда стала объединяться, смотреть в одну сторону, ставить одни цели и руководствоваться интересами конечного клиента в первую очередь

Совет из практики

Стратегически важно в вопросах развития умение чутко ощущать потребности клиентов и оперативно реагировать на них. Как и все новое, поначалу такие предложения встречают разную реакцию. Бывает непонимание — в таком

Очень показательным в этом смысле стал пример с выпуском клиновидной изоляции из XPS «Технониколь». Мы первыми в России предложили рынку клиновидные плиты XPS, которые применяются на плоских кровлях для формирования уклоно-





образующего слоя. Данная продукция в сегменте ПГС не сразу получила повсеместное распространение. А теперь уже все производители имеют подобный продукт в своем ассортименте.

Цель или планка, можно как угодно назвать, стимулирует меня двигаться вперед, а уж когда наши решения копируют даже конкуренты, то приходит понимание: это тоже своего рода признание

Сейчас мы переживаем новый опыт, расширяем возможные сферы применения — от более стандартного применения XPS для теплоизоляции зданий и сооружений к композитным панелям с использованием различных комбинаций, включая волокнистые

листы, цементные стяжки и листы, а также другие покрытия. Также стремимся расширять комплектующие для решений с XPS. В 2019 году стартовало производство сегментов и полуцилиндров из XPS для трубо-

проводов, это тоже новая для нас сфера.

Помимо расширения продуктового предложения, крайне важно объединять усилия разных продуктов. Так, мы активно стараемся развиваться в смежных областях строительства. Например, заклю-

чили партнерское соглашение с компанией Rehau по совместному продвижению систем напольного водяного отопления, с компанией Ruspanel в части продвижения композитных решений заключили соглашение о сотрудничестве. Активно привлекаем подрядные организации, занимающиеся малоэтажным строительством, в частности энергоэффективными решениями для фундаментов.

В нашем подразделении от зарождения замысла до появления продукта на складе в среднем проходит от трех до шести месяцев. Наверное, мне повезло, потому что я работаю в команде, в которой стремление к новому — это стандарт успеха. Для свежих решений, новаторских идей здесь открыты все дороги.

Дмитрий Михайлиди

