

*Не отпускайте руки,
верьте в себя!*

АБДАЛИЕВ

Нурлан Фуркатович

директор филиала
ТОО «Масло-Дел» по г. Алматы



– Сегодня в рубрике Персона «М» у нас в гостях директор филиала ТОО «Масло-Дел» по г. Алматы, Абдалиев Нурлан Фуркатович, здравствуйте. На начало нашего разговора хотим больше узнать о вас, расскажите о себе.

– Я родился и вырос в Илийском районе Алматинской области. Проживаю с родителями, женат, пока детей нет, но в ожидании. У меня среднее-специальное образование, моя специальность – финансист-экономист.

– Как вы начинали свою карьерную жизнь?

– До того как прийти в сферу торговли, кем и где я только не работал (улыбается). Работал и водителем-инкассатором, и грузчиком. Я даже вел свое дело, открыв свой караоке мини-бар – где мог быть и директором, и поваром, и если нужно мог заменить любой персонал.

Если говорить о торговой отрасли, я начинал с мерчендайзера в категории «А» в супермаркетах «Magnum», где представлял собой компанию «Apple City». Это компания, которая реализует бытовую химию, и знаком под брендами Ariel, Миф, Tide и др. Через 4 месяца я стал торговым представителем категории «А». Если

весь период считать в купе, проработав около 1 года я уволился с компании «Apple City», так как не увидел перспективу роста.

Таким образом я устроился на работу сразу супервайзером категории «В», «С» в компанию «Future Trade Company», который знаком нам по брендами «Red Bull», «Ferero», «Kinder», «Tik Tak» и др. Там работал на протяжении двух лет.

Позже я перешел работать в компанию «Phoenix Group Company», которая реализует продукты питания, и знаком продуктами как чипсы «Pringles», а также различного рода чаи, консервы и тд. Я курировал область и часть города и одновременно был начальником отдела продаж.

Позже я изъявил желание работать в компании «Масло-Дел» и устроился супервайзером канала HoReCa. На момент моего трудоустройства канал HoReCa давала потенциал около 25 млн. тг. в месяц. Благодаря нашему директору Борис Павловичу и коллективной продуктивной работе за 5-6 месяцев мы вывели продажи вперед и подошли к отметке 60 млн. тг. Мы охватили крупные сети, как сеть ресторанов «Пинта», сеть столовых «Каганат», сети быстрого питания «Zheka's Doner House» и «Salam bro». Я сам лично проводил с ними переговоры, встречался и тд.

Проработав на должности супервайзера около 8-ми месяцев наш директор Борис Павлович мне предложил должность Начальника отдела продаж по B2B. А 4 месяца назад мне доверили должность директора филиала по г. Алматы и по сегодняшний день я работаю на этой должности.

Таким образом в сфере торговли я в общем счете работаю около 8-ми лет.

– Насколько легко или сложно работать в сфере продажи продуктов питания нежели с другими товарами?

– Я бы не сказал, что где-то легче или сложнее. Просто есть бренды-паровозы, которые продают саму компанию. В таком случае имя за себя говорит.

Например, у нас самый мощный паровоз – это бренд молока «Петропавловское», его можно найти в любой точке Казахстана, в каждом городе и ауле. Другие виды продуктов тоже востребованы, это одни из основных потребительских товаров, и по стоимости достаточно доступные.

А вот там, где я до этого работал, например, в «Phoenix Group Company», было немного сложнее. Почему? Потому что, там были продукты, которых раскачивать было тяжело. Многие не призна-



вали бренд, сложно было увеличивать узнаваемость. Это были, к примеру чай, топленая смесь и тд. Малоизвестные продукты или новые бренды заводить в торговые точки очень сложно. Нужно знать все его преимущества и рассказать все это клиенту. То есть, для начала ты должен сам узнать продукт, понять плюсы и минусы, выявить конкурента, вычислить отличие от конкурента, и уже от всего этого отталкиваясь полностью отработав с клиентом и продавать.

В первую очередь ты должен сам поверить продукт. К примеру,





как начал работать в компании «Масло-Дел», чтобы изучить продукты я сам перепробовал весь ассортимент. И сейчас мы едим их дома с семьей.

К примеру, если приходит новый продукт, наш директор продаж по РК Борис Павлович выдает его каждому попробовать.

Мы всей командой дегустируем, понимаем, что продукт из себя представляет, насколько он вкусный, чем он лучше и насколько похож по вкусу на другие продукты конкурентов. Полностью совместно отработываем, и только потом мы выходим в поля и начинаем продавать.

Возможно раньше, даже если были иногда вопросы по качеству, к примеру, по маргаринам, благодаря командной работе мы смогли восстановить качество на прежний уровень. И наши клиенты понимая, что цена и качество у нас на очень хорошем уровне понимают, и продолжают с нами сотрудничать на долгосрочной основе.

– Что можете сказать о компании «Масло-Дел», о производимой продукции, о нашем коллективе?

– Компания «Масло-Дел» для любого работника очень перспективная. Все условия компании меня полностью устраивают, здесь

стабильная заработная плата, и подняться по карьерной лестнице можно очень легко. Главное иметь желание работать, нужно ставить перед собой цели и уметь достигать их. Я к тому хороший пример. Почти за очень короткое время всего 1,5 года достичь от супервайзера до директора филиала – думаю что это хороший результат. Конечно же, все это благодаря моему труду. Я работал, отдавал себя полностью работе. А руководство компании заметив мой потенциал всегда поддерживали меня ростом.

Вся наша продукция хорошая, меня к примеру очень радуют новинки – сметана, кефиры, молоко. Можно сказать, что мы конкурентов душим. Нашей продукцией можно заходить в магазины с уверенностью, что она действительно проходима. С нашим ассортиментом работать очень легко, так как она востребована среди потребителей.

Если говорить о нашем филиале по г. Алматы и на заводе МЖК, наш коллектив очень дружный. Все ребята – профессионалы своего дела.

– Как вы думаете, в какую сторону компания еще могла бы развиваться? Чего вам еще для работы не хватает?

– У нас очень большой нехват

территорий по г. Алматы и Алма-тинской области. Мы с начальником отдела с Султыговым Алиханом работаем в том направлении, чтобы максимально охватить всю территорию. Алихан – это мой коллега, мой боевой товарищ, с которым одинаково видим поставленные цели и двигаемся в одном направлении.

Наша цель – это достижение покрытия нашей продукцией хотя бы до 95%, включая базары, и самые мелкие торговые точки.

В этом плане мы с отделом маркетинга, можно сказать, на одной волне. Они нам предоставляют все условия, все оружие, поддерживают скидками, акциями и др. инструментами.

– Судя по вашим рассказам вы побывали почти во всех должностях торговой отрасли. Вы работали и мерчендайзером, и торговым представителем и супервайзером. Вы не понаслышке и изнутри знаете, что они чувствуют и желают. Что вы им, торговой команде пожелали бы от себя?

– Раньше, когда я работал мерчендайзером, когда приходил мой торговый представитель в мою торговую точку я всегда завидовал ему и хотел стать таким как он. А как стал торговым представителем, хотел стать супервайзером. Таким образом постоянно стремился к лучшему.

В первую очередь, хотел бы пожелать всей торговой команде, начиная от мерчендайзеров, чтобы они не отпускали руки, верили в

себя, в продукт, в компанию, и двигались по карьерной лестнице.

Есть компании которые тебя заценят больше чем в другом, и «Масло-Дел» этому яркий пример. Находясь в нужном месте ты можешь по настоящему вырасти и достичь тех вершин которых желал, доказав самому себе, что ты достоин лучшего.

Я к примеру, в жизни надеялся только на себя, я всегда хотел достичь еще большего чем был.

Что в первую очередь для мужчины нужно? Это чтобы был достаток и стабильность. Я к этой стабильности и шел.

– Так получилось, что наш разговор сошелся с мартовским выпуском нашего журнала, с месяцем в котором несколько ярких праздников как 8 марта и Наурыз. Какие ваши пожелания в адрес наших женщин и коллективу компании?

– Желаю нашим дамам, чтобы они всегда нас радовали, также цвели и пахли и никогда не болели. Оставайтесь такими же яркими и мудрыми хранительницами очага.

Всем хочу пожелать на Наурыз чтобы сбылись все мечты. Этот год начался очень тяжелым, в связи с январскими событиями. Поэтому хочу всем пожелать мира и добра в доме!

– Большое вам спасибо. Вам тоже желаем самого наилучшего в личной и карьерной жизни.

Оспанова Светлана
пресс-служба компании «Масло-Дел»

