



Rūta,
Komercijos padalinio vadovė

Išsilavinimas:

Pasvalio Petro Vileišio gimnazija; Verslo administravimo bakalauras (VDU); magistro studijos: Tarptautinė prekyba (MRU)

Kokie dalykai (pamokos) labiausiai patiko, geriausiai sekėsi mokykloje?

Gana gerai sekėsi visi dalykai, todėl labai sunku išskirti vieną. Kas liečia patį mokymosi procesą, daugiau pastangų reikalavo tiksieji mokslai, na o lengviau sekėsi humanitariniai bei socialiniai mokslai.

Kokie dalykai (pamokos) nepatiko, sunkiai sekėsi mokykloje?

Mokykloje labiausiai nepatiko tie dalykai, kurie buvo mokomi „sausai“, be jokių pavyzdžių, tiesiog perpasakojant vadovėlio medžiagą. Iš principo ne pats dalykas buvo neįdomus, o mokymosi procesas. Pvz. jei mokaisi istorijas, tai gali gauti ribotą, sausą medžiagą ir faktus iš vadovėlio (kas yra neįdomu) ir visai kitaip tą pačią informaciją vertini jei gauni išsamų, įdomų pasakojimą su pavyzdžiais, iliustracijomis, skirtingais šaltiniais, kai į tą pačią situaciją yra pažvelgiame iš skirtingų perspektyvų. Tad svarbiausia, manau, yra pateikimo būdas.

Ar jau mokykloje žinojote, kad norite dirbti komercijos srityje?

Kai baigiau mokyklą didžioji dauguma klasiokų kalbėjo, kad nori tapti vadybininkais, nors realiai nelabai suprato kas tai yra. Aš pati asmeniškai nuo paauglystės skaičiau literatūrą ir domėjausi tuo, bei tvirtai tikėjau, kad ateisiu į verslo pasaulį, kur galimybės yra beribės ir tik nuo tavęs priklauso kiek pasiimsi.

Kas paskatino rinktis komercijos sritį?

Nuolatinis noras tobulėti, domėtis naujais dalykais ir įveikti iššūkius. Toks smagus ir geras jausmas yra įveikti iškilusius sunkumus, sugalvoti sprendimus ir gauti rezultatą.

Kiek laiko dirbate UAB Kurana?

Daugiau nei 10 metų.

Kokių savybių reikia norint būti komercijos specialistu?

Manau, kad nesvarbu kokią profesiją pasirinktum, šiais sparčiai besikeičiančiais laikais svarbiausia turėti norą tobulėti ir būti atviram naujovėms. Taip pat labai svarbu smalsumas bei siekis vis kažką sugalvoti naują, nebijoti siūlyti savo idėjų bei nebijoti pasitaikančios galimybės sakyti TAIP! Kai būsim senesni labiau gailėsime dėl to, ko nepadareme, nei dėl to ką padareme.

Kaip prasideda jūsų darbo diena?

Turbūt kaip ir daugelio kitų. Atsikeliu, pasiruošiu darbui, atsigeriu kavos ir keliauju į darbą. Atėjusi į darbą susidėliuju dienos planą pagal prioritetus ką reikia nuveikti ir pradėdu darbuotis.

Su kokiais iššūkiais tenka susidurti darbe?

Iššūkių yra daug ir įvairių. Bendravimas su klientais gali kelti iššūkių, nes kiekvienas žmogus yra skirtingas. Trūksta žinių, nes pradėdi kažką naujo. Tiesiog esi pervargęs, nes turėjai įtemptą laiką ir panašiai. Tačiau ką tikrai išmokau per dešimt metų, kad po kiekvienos tamsos ateina šviesa. Visi iššūkiai su kuriais buvau susidūrusi ir tuo metu, galbūt, atrodė kaip pasaulio pabaiga, buvo išspręsti, o aš iš tos situacijos išėjau tik dar labiau paaugusi ir tvirtesnė. Tad nereikia bijoti iššūkių. Jie mus grūdina ir augina.

Kuo komercijos srities specialistų darbas reikšmingas?

Tu realiai gali keisti aplinką. Pvz., mes, pardavinėdami etilo alkoholį biokuro klientams, stengiamės mažinti CO₂ išmetimą ir taip saugome ne tik gamtą, bet ir save. Šiai dienai verslas turi būti atsakingas ir tvarus, dirbti naudojant atsinaujinančias žaliavas, naudoti ribotus resursus. Ir nesvarbu ar esi didelė akcinė bendrovė ar mažas versliukas, kuris pardavinėja ir platina savo rankų darbo žvakes, svarbu su kokia žinute tu bandai pasiekti pasaulį, kaip edukuoji savo klientą ir kokį poveikį aplinkai tu darai.

Pasiekimai darbe?

Savo karjerą Kuranoje pradėjau nuo darbo laboratorijoje. Nors darbinausi ne pagal specialybę, tačiau šios puikios progos negalėjau praleisti. Dirbdama laboratorijoje susipažinau su gamybos procesais, technologijomis, kurios buvo taikomos gamykloje. Taip pat buvo pradėtas diegti LEAN'as. LEAN sistema skatina darbuotojus įsitraukti į įmonės veiklą, mažinti išteklius ir kurti didesnę vertę. Sistema moko turėti tvarkingas darbo vietas, aiškius procesus ir, geriausia, jog leidžia teikti pasiūlymus kaip patys darbuotojai gali pasigerinti savo darbo vietas ir pasilengvinti sau darbą. Kadangi aktyviai dalinausi idėjomis, mane pastebėjo kolegės iš komercijos skyriaus ir pakvietė prisidėti prie jų komandos. Darbas laboratorijoje ir gamyboje tikrai nenuėjo veltui, nes suprasdama ne tik kaip parduoti produktą, bet ir pačius gamybos niuansus, galėjau kurti didesnę pridėtinę vertę, ieškoti abiem pusėms palankių sprendimų ir taip toliau tobulėti. Dar vienas dalykas, kurį svarbu paminėti, kad vis labiau įmonėms svarbu ne tik tavo kompetencijos t.y. kaip sėkmingai atlieki vieną ar kitą darbą, bet ir tai kaip tu jautiesi tame darbe, kokia tavo psichologinė būseną, ar tu esi laimingas. Darbe praleidžiamė didžiąją savo laiko dalį, todėl labai svarbu susikurti ir tobulėti ne tik savo profesinėje srityje, bet ir kaip žmogui.

Trys dalykai kodėl siūlytumėte rinktis komercijos/vadybos srities specialybę:

1. Tau atsivers neribotos galimybės.
2. Vadyba apima labai daug sričių, todėl niekada nebus nuobodu.
3. Kiekvieną dieną išmoksi kažką naujo.

Patarimas ir palinkėjimas moksleiviams:

Būti aktyviems ir visada imtis iniciatyvos, išnaudoti kiekvieną laisvą minutę vertingai veiklai, turėti savo tikslą ir tvirtai jo siekti. O svarbiausia, mėgautis šiuo procesu ir patirti gyvenimo džiaugsmą!