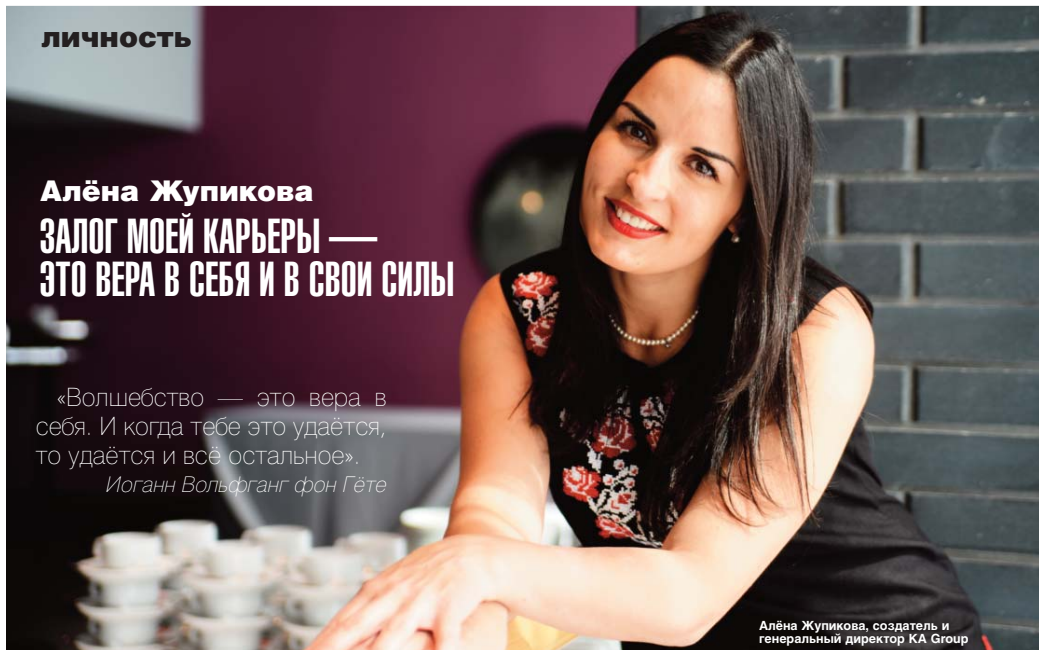


## Алёна Жупкива ЗАЛОГ МОЕЙ КАРЬЕРЫ — ЭТО ВЕРА В СЕБЯ И В СВОИ СИЛЫ

«Волшебство — это вера в себя. И когда тебе это удастся, то удаётся и всё остальное».

Иоганн Вольфганг фон Гёте



Алёна Жупкива, создатель и генеральный директор KA Group

И вот как это было...

Мой первый профессиональный опыт в сфере продаж B2B начался в 2003 году. Это было структурное подразделение Fozzy Group — бюро маркетинга и консалтинга «Формула». Тогда это была небольшая компания, а у меня в этой небольшой компании скромная должность, но хорошие перспективы в приобретении необходимых знаний и наработке практических навыков. Я впервые столкнулась с пониманием особенностей развития продуктового ретейла и его ключевого игрока — рынка FMCG. Сеть ПК Fozzy стремительно развивалась, а упорство и правильная коммуникация с отделом закупок помогли и мне сделать первую успешную карьеру.

Спустя три года я получила приглашение «пойти» в стартап — совершенно новый для меня рынок — в GSM-просторы для развития корпоративного канала продаж. Это был двойной вызов для меня. Первым делом в короткие сроки (1 месяц) я должна была получить права и научиться управлять автомобилем. А второй вызов, я бы даже сказала стресс, вызванный кардинально новым сегментом рынка для меня. Это был другой рынок, иные стандарты качества, иные бизнес-цели. Как раз тогда я поняла, что человек развивается в зоне дискомфорта. Через три месяца я была переведена в группу по привлечению VIP-клиентов, а ещё спустя год мне поступило предложение стать региональным директором южного офиса. Откровенно скажу: я не оказался бы сейчас в собственном бизнесе, если бы в тот момент не рискнула

испытать свой потенциал. Я согласилась развивать с нуля региональную структуру. Именно здесь я научилась работать в условиях многозадачности: совмещала операционную и административную деятельность, занималась продажами и построением команды. Тогда наша команда взяла на себя инициативу и показала, что мы работаем очень эффективно. Результатом работы южного филиала стала двукратная победа в номинации «Лучший регион квартала» за 8 месяцев.

Потом наступил год офсайда в бизнесе, который был связан с присуждением мне почётного звания «Мама». В нашей семье родился сын. И в это замечательное время я трансформировалась как личность. Определила приоритеты между семьёй, карьерой и личностным развитием.

2010-й, и снова новый вызов. Меня пригласили в новое для меня направление — event-индустрию. Как сейчас помню тот день, то первое для меня отраслевое событие, где уважаемая «публика в гостях», герои Украины и министры на одной площадке. Внутренний мандраж, сухость во рту, но нужно принять решение, что с этой аудиторией мне работать. Выбор сделан. Впереди меня ждали три года неисчерпаемой активности, с одной стороны, и терпения, стойкости и воли к победе — с другой. Это были годы преданности интересам компании: развитие новых проектов и усовершенствование существующих; расширение как количественное, так и географическое. Именно здесь я поняла, что event-индустрия — это моё призвание, моё хобби, моя жизнь и моя страсть. Поэтому я с большой благодарностью отношусь к этим годам карьеры.

Вскоре появился мой второй ребёнок под названием KA Group, оператор бизнес-мероприятий премиум-класса. Первый год жизни этого ребёнка запомнился личным знакомством с гуру customer service Джоном Шоулом, доктором Ицхаком Адизесом, сотрудничеством с мировым спикером Ричардом Денни и с дважды чемпионом Британии Саймоном Бакнаалом, профессором Джейми Андерсоном (top-25 мировых мыслителей в менеджменте). Позже — с британским спикером по лидерству Найджелом Риснером и мировым экспертом по нетворкингу Итциком Амилем.

В итоге уже за три года безупречной работы, преданности делу и профессионализму команды мы провели порядка 30 открытых мероприятий с участием приглашённых европейских экспертов и наполнили вдохновением и работающими инструментами более 3500 руководителей украинского бизнеса.

Сегодня я и моя команда с гордостью и радостью продолжаем развиваться дальше вместе со своими клиентами.

Признаюсь, меня часто спрашивают: «Как получается?» Иногда критикуют. Иногда поддерживают на тему: «Как вы можете в такое сложное для Украины время собирать представителей бизнеса?»

Что я могу ответить: для меня event-бизнес — это мой смысл. Это моё сердце. Это моя жизнь. Это мой подарок себе и маленькому миру, который меня окружает. Я люблю то, что я делаю. И мне кажется: я что-то меняю в сознании людей, добавляю красок в их рутинную бизнес-жизнь. Для меня это важно. Я не гуру, я не особенная, но у меня есть возможность помогать бизнесу развиваться и раскрывать свой потенциал.

Поэтому я не просто могу, а ещё и очень хочу собирать и говорить на самые острые темы развития бизнеса. Потому что если у бизнеса закончится энтузиазм и «сядут батарейки», то кто будет поднимать экономику?

Безусловно, батарейки садятся и у меня! И только благодаря жизненной мудрости и энергии спикеров, которые и меня учат и вдохновляют, наперекор трудностям и страхам двигаюсь дальше. Недавно Ричард Денни, мировой спикер развития бизнеса, сказал: «Самый большой вызов сейчас — это перестать быть в той позиции, в которой пребывает большинство бизнесов. И это ничегонеделание! И начать реинвестировать, тренировать своих людей, ставить цели и быть амбициозными! Ведь мы не можем изменить вчера, но мы можем изменить завтра!»

С такими наставлениями и двигаюсь дальше, не теряя оптимизма!

И в завершение хочу сказать: верьте в себя! Вы должны чётко осознавать, что у вас есть все возможности добиваться в своей жизни поставленных целей. Пока вы сами не поверите в себя, никто в вас не поверит! Только когда вы будете делать всё с верой, она будет расти с каждой вашей новой победой.

Вера в себя — это результат успеха. Маленькие шаги ведут к достижению больших успехов!

