

# Построение карьеры в холодильном бизнесе: как дорасти до топ-менеджера?



*Тенденции, которые существуют на рынке труда в сфере промышленного холодильного оборудования, с одной стороны, отражают общие тенденции, наблюдающиеся в экономике нашей страны и на рынке труда в целом. С другой стороны, они имеют некоторые отличия за счет специфики данной отрасли, в которой одним из важнейших критериев при выборе кандидатов являются их базовые теоретические знания в области техники.*

**Юлия Забазарных**, партнер, директор департамента «Подбор персонала для рынка промышленного оборудования», «Агентство Контакт»

## Ситуация на рынке труда

В настоящее время мы можем смело говорить о «рынке кандидата» в сфере промышленного холодильного оборудования. Эта ситуация традиционна для данной отрасли, и несколько менялась только во время кризиса. После непродолжительного периода в 2009 году, когда рынок очень сильно пострадал от экономической нестабильности, и компании не были готовы активно перекупать друг у друга успешных кандидатов, всё вернулось на свои

места – грамотные специалисты просто на вес золота.

Во-первых, это связано с тем, что в России очень мало специалистов в области промышленного холодильного оборудования. В нашей стране существует всего несколько ВУЗов, которые занимаются их подготовкой (например, МГТУ им. Баумана, МГУИЭ) и не так много холодильных кафедр. Те кандидаты, которые сейчас смогли бы возглавлять данное направление в компаниях - это люди возраста от 35 до 45 лет, т.е. выпускники

ВУЗов начала-середины 90-ых годов, когда большинство из выпускников специализированных технических ВУЗов ушли в коммерцию (розницу, банки, рекламу) и работают не по специальности. Во вторых, в отрасли была очень сложная ситуация в кризис, и заработные платы здесь ниже, чем в смежных отраслях, поэтому часть кандидатов также ушли в другие сегменты. В связи с этим найти хороших опытных специалистов для работы в компаниях на рынке холодильного оборудования очень сложно.



### Необходимые навыки и знания

Большинство компаний, которые на сегодняшний день определяют рынок промышленного холода, – это международные производители. Такие компании требуют, чтобы их сотрудники владели на достаточно хорошем уровне английским языком. К сожалению, наши ведущие технические ВУЗы не уделяют должного внимания обучению своих студентов английскому или какому-либо другим иностранным языкам. В связи с этим круг возможных кандидатов сужается еще сильнее.

Кроме того, есть и другая трудность: например, если мы говорим о позиции «директор по продажам» в отрасли холодильного оборудования, то помимо всех известных качеств и навыков специалиста, подходящего на такую позицию (коммерческих навыков, навыков развития бизнеса), успешному кандидату необходимо еще и глубокое знание техники, причем определенных видов оборудования.

Это очень важно, т.к. такому специалисту приходится взаимодействовать с крупными промышленными предприятиями, и в качестве заказчиков к нему будут обращаться главные инженеры, директора производств. Для того, чтобы продать им проект, необходимо говорить с ними на одном языке. Как правило, технари хорошо знают оборудование, но не очень успешно его продают, т.к. их больше интересует техническая, нежели материальная сторона вопроса, а гуманитарии наоборот - знают механизмы продаж, однако зачастую недостаточно глубоко разбираются в специфике продаваемого оборудования. В этой связи идеальных кандидатов, обладающих глубокими техническими и менеджерскими знаниями, коммуникабельных и активных, а также владеющих иностранным языком, в нашей стране не более 200-250 человек.

### Кто востребован на рынке

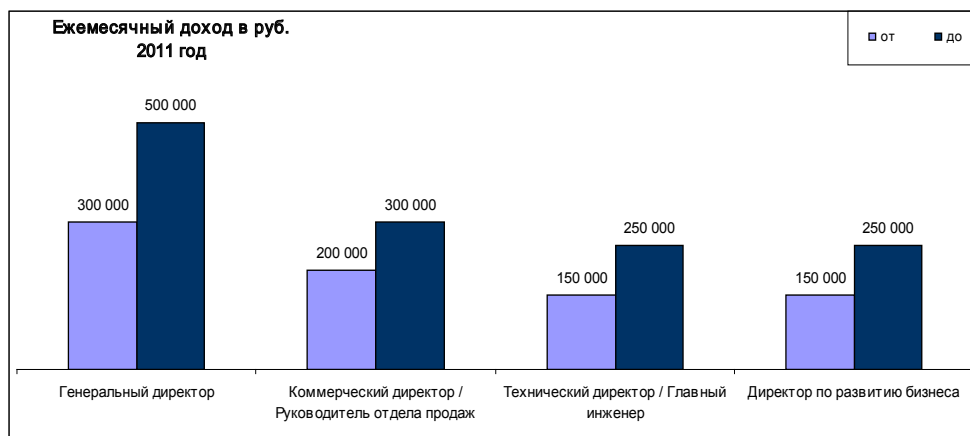
В настоящее время к наиболее востребованным позициям на рынке промышленного

холодильного оборудования относятся следующие:

- продавцы всех уровней, начиная с инженеров по продажам, и заканчивая директором по продажам;
- опытные руководители уровня генерального директора, которые могли бы возглавить российские представительства европейских компаний, которые в настоящее время готовы активно развиваться на нашем рынке;
- руководители проектов;
- технические специалисты высокого уровня.

### Карьера в отрасли

Как правило, построение карьеры в отрасли промышленного холодильного оборудования начинается с позиции инженера по поддержке продаж (из которых чаще всего вырастают технические директора) и инженера по продажам (которые становятся руководителями отдела продаж, а потом и коммерческими директорами). Пройдя эти ступени, кандидат может двигаться и дальше, вплоть до позиции генерального директора. Данный путь является наиболее распространенным, однако не единственным возможным. Мы знаем пример одного генерального директора крупной компании в сфере промышленного холода, который вырос до своей позиции из инженера по ремонту холодильных установок на пищевом производстве. Сначала он стал начальником цеха пищевого предприятия, потом



перешел из пищевой отрасли в холодильную, там сначала занимал позицию руководителя по техническим вопросам сервисной службы, а затем стал заместителем генерального директора. Последние несколько лет он работает на позиции генерального директора в крупной и успешной международной компании-производителе холодильного оборудования. Это все говорит о том, что руководителями могут стать и технические специалисты. В отличие от других отраслей, где можно увидеть генеральных директоров, выросших, например, из финансистов, в этой отрасли такое практически невозможно в связи со спецификой продукта. Кроме того, в нашей практике топ-менеджеров, пришедших сразу на такую высокую позицию из другой отрасли, не встречалось. Переходы совершаются редко и только из смежных индустрий, например, из промышленного кондиционирования и вентиляции.

### **Заработные платы**

Заработные платы специалистов отрасли промышленного холодильного оборудования в среднем несколько ниже зарплат на аналогичных позициях в других индустриях. На графике можно увидеть уровни дохода сотрудников, занимающих основные руководящие позиции в отрасли. Мы указали совокупный доход, который включает и фиксированный базовый оклад, и

средний бонус. Соотношение фиксированной и бонусной части дохода может быть от 60% (фикс.) на 40% (бонус) до 80% (фикс.) на 20% (бонус).

### **Специфика работы в холодильном бизнесе**

На рынке промышленного холодильного оборудования в основном работают люди, приверженные своему делу. Они практически никогда не переходят на другие рынки, и их достаточно сложно переманить в компанию другой отрасли, даже предлагая более высокую заработную плату.

Чтобы работать на данном рынке, необходимо хорошо знать специфику техники, разбираться в том, как устроена и работает холодильная установка, знать и понимать технологические процессы в тех бизнесах, в которых применяется промышленный холод (в основном это химическая и пищевая отрасли). Специалисты отрасли должны знать, как их холодильное оборудование будет встраиваться в общий технологический процесс.

Будущие кадры крупнейших холодильных предприятий часто обучаются на мелких производствах, где проходят практику. Со временем они начинают ориентироваться

на рынке и устраиваются в компанию, в которой и происходит их карьерный рост. Существуют крупные российские компании, которые смело можно назвать «кузницей кадров» для отрасли, т.к. они целенаправленно готовят молодых специалистов и обучают их работе на холодильном производстве. Зачастую в этих компаниях работают люди, которые преподают в ВУЗах или имеют опыт преподавательской деятельности, они привлекают студентов и выпускников к себе на стажировки и выращивают из них опытных специалистов. В таких компаниях не очень высокие зарплаты, но при этом они готовы брать студентов и выпускников к себе на работу и вкладывать время и деньги в их обучение. Международные корпорации также активно набирают молодых специалистов. В настоящее время руководство большинства компаний, работающих на рынке, говорит о том, что их политика заключается в выращивании топ-менеджеров из своих кадров, а не в привлечении их со стороны.

**«АГЕНТСТВО КОНТАКТ»**  
**InterSearch Group**  
Тел.: +7 (495) 956-91-61  
Факс: +7 (495) 697-23-63  
[www.kontakt.ru](http://www.kontakt.ru)