



Жизнь после MBA

Какие возможности открываются выпускнику бизнес-школы

Антон КОТОВ

Ровно 2 года назад в Хельсинки я также сидел перед своим компьютером и писал читателям «Мастера» о программе MBA в Европе. Большая часть обучения была за плечами, но впереди у меня оставался последний семестр в барселонской бизнес-школе IESE Business School и поиск работы своей мечты.

ЛУЧШАЯ ШКОЛА В МИРЕ

Именно так оценил в своем ежегодном рейтинге авторитетный журнал Economist испанскую школу IESE Business School в 2006 году. В сентябре того же года я собирал чемоданы в Барселону, где мне предстояло завершить обучение.

Меня ждал сюрприз. Оказалось, что система обучения в IESE существенно отличается от принятой в HEC Paris, где студенты, кооперируясь и работая в малых группах, решают кейсы и разрабатывают проекты в атмосфере межкультурного сотрудничества, а также слушают лекции и принимают участие в групповых семинарах.

IESE была основана при участии Harvard Business School, поэтому полностью переняла американскую методiku. Это означало, что 90% обучения проходит за разбором кейсов. То есть лекций в принципе не существует, все занятия представляют

собой обсуждения в классе. Учитывая тот факт, что студентов в аудитории может быть до 70 человек, шанс высказаться предоставляется далеко не всем. А при большом количестве говорливых американцев менее громкие студенты, к примеру, из Японии, оказываются практически за бортом. Ситуацию усугубляет то, что в IESE 100% финальной оценки составляет участие в классных дискуссиях. Так что, если хотите успевать в IESE, отбросьте стеснение... Однако и здесь вам придется постараться: политика школы такова, что оценки по всем курсам выставляются «по кривой», а это значит, что, как правило, 10% курса получают «А», 30-40% — «В», еще 30-40% — «С», 10-15% — «D», а остальные просто обязаны завалить курс. Идеология школы гласит, что данная система приближает студентов к реальной бизнес-среде, где всегда будут победившие и проигравшие. Представьте себе боевой настрой 70 ваших однокурсников, которые садятся с вами за парты, заранее зная, что кому-то из вас придется завалить предмет. Быть неконкурентным в такой среде просто не получится.

ПЕРЕКРЕСТОК СЕМИ ДОРОГ

Дело шло к рождеству, и полосы Financial Times украсил новый ежегодный рейтинг лучших бизнес-школ Европы. Я говорю «украсил», потому что для HEC Paris этот декабрь стал настоящим праздником. Впервые авторитетное британское издание расположило лидеров европейского бизнес-образования следующим образом: 1. HEC Paris, 2. London Business School, 3. IMD (Лозанна), 4. Instituto de Empresa (Мадрид), 5. IESE Business School. Стоит ли говорить, что у меня как у студен-

та НЕС, оптимизма прибавилось. Прибавилось и предложений о работе.

Я решил, что подпишу контракт с Mercer Management Consulting. Несмотря на то, что я никогда не горел желанием идти в консалтинг, меня подкупала Испания, а также мотивировали усилия, которые приложил при прохождении интервью.

Интервью в консалтинг представляют собой довольно специфичный процесс, состоящий из так называемых «гесстимейтов» (от англ. guesstimate — guess + estimate [угадай + оцени]). К примеру, мой «гесстимейт» звучал так: «Как вы знаете, президент США во многих источниках упоминается как George W. Bush. Представьте, что с завтрашнего дня никто не будет добавлять букву W. Сколько чернил в мире будет сэкономлено в год? У вас есть 30 минут, чтобы назвать мне цифру. Молчать запрещается, приступайте рассуждать вслух».

В общем, я подумал, что надо соглашаться на работу, и подписал контракт. Но через пару недель из Мерсера позвонили. «К сожалению, нам не удается оформить разрешение на работу для вас в Испании, — сказала милая девушка из отдела по персоналу. — И поэтому мы предлагаем вам начать работать в нашем офисе в Дубае. После 12 месяцев мы попробуем перевести вас в Испанию».

Ехать на год в Дубай желания не возникало; однако, когда меня пригласили на уикенд в Эмираты за счет компании, я согласился посмотреть офис и страну. В конце февраля в Дубае было +39, и меня с головой накрыла песчаная буря. В общем, я решил, что в ОАЭ не поеду. После трех дней, проведенных в невероятной арабской роскоши, я вернулся во Францию и начал искать работу заново.

Пару месяцев, которые я провел за телефоном, на интервью и в самолетах между европейскими городами, я запомню, как один из самых тяжелых периодов в моей жизни. Я никогда не любил две вещи: неопределенность и ожидание. Весной 2007 года я сполна хлебнул и того и другого. В течение этого времени также прошла церемония вручения дипломов в НЕС, где я был занесен в «Лист декана», куда попали только 15 из 2000 выпускников НЕС Grande Ecole и МВА в 2007 году. Это прибавило во мне уверенности, и уже в мае месяца я нашел то, что искал. Я принял предложение по работе от французского электрического гиганта — компании Schneider Electric.

ПОТЕРИ И НАХОДКИ

Таким образом, год назад я начал работать в головном офисе компании в Париже в должности Strategy

Projects Leader. Компания Schneider Electric является мировым лидером в управлении электрическими системами и энергетикой. Будучи предприятием из списка Fortune-500, Schneider Electric представлена в 190 странах мира, имеет 130000 сотрудников и продажи в 17 миллиардов евро. Начать карьеру сразу во всемирной штаб-квартире такого гиганта в непосредственном подчинении у Senior Vice President и работать над международными стратегическими проектами — что могло быть лучше?

Я руководил группой из 12 сотрудников, работающих над запуском нового завода в России по шведской технологии, разрабатывал стратегию для входа на британский рынок умных домов (это один из продуктов, который производит Schneider Electric), занимался переходом от бизнес-модели, основанной на продаже продуктов, к модели предоставления «готовых решений» для глобальных клиентов компании. В целом, весь первый год в Schneider прошел для меня в самолетах между Парижем, Стокгольмом, Копенгагеном, Москвой, Кельном и Лондоном, где проходили мои проекты.

С недавнего времени я начал заниматься новыми проектами, которые теперь включают организационную трансформацию одного из 5 больших бизнес-юнитов компании, а также разработку новой системы всемирного скрининга для отдела глобальных слияний и поглощений. Работа на таком уровне — это, в первую очередь, награда, во вторую — испытание. Это практически еженедельные командировки по Европе и за ее пределами (к примеру, я только что вернулся из двухнедельной рабочей поездки в Индию), а также постоянное совершенствование навыков лидерства в межнациональной среде. Моя команда состоит из сотрудников, базирующихся во Франции, Колумбии, Швеции, Греции, Иране и Китае. С одной стороны, это невероятно интересно! С другой же, единственная возможность живого общения для нас всех — это 14 часов дня по Парижу, когда в Боготе еще 7 утра, а в Пекине уже 8 вечера...

В начале этого года я был приглашен на ежегодный карьерный форум в моем французском университете. На этот раз уже не в качестве соискателя. Я приехал в НЕС презентовать компанию и проводить беседы с кандидатами. Оказаться «по другую сторону баррикад» было непривычно, но чрезвычайно интересно. Я будто узнавал себя в волнуемых студентах... ■

Как найти работу в Европе

1. ПРАВИЛО 3-Х ЖЕЛАНИЙ

Идеальная работа складывается из трех составляющих. Первая — это суть работы: стратегический консалтинг или маркетинг услуг, финансы в тяжелой промышленности или управление активами, продажи товаров роскоши или управление персоналом в фармацевтике; вариантов не счесть. Вторая — это место: хочу ли я работать в Лондоне, Гонконге, Париже, или, может быть, Москве. Третья — это зарплата. Правило желаний звучит так: «Выбирайте два из трех». И это действительно помогает.

2. ПРАВИЛО 3-Х ПЕРЕМЕН

Диплом МВА предлагает отличную возможность сделать career switch — поворот в карьере. Можно поменять место: например, переехать из России в Европу. Или сферу занятости: перейти, к примеру, из авиации в недвижимость, из пищевой промышленности в сферу услуг, из телекоммуникаций в туризм. Есть вариант поменять функцию: оставить маркетинг и заняться финансами, переключиться

со стратегии на управление персоналом. Однако следует помнить, что в лучшем случае, удастся сменить 2 переменные.

3. ПРАВИЛО 7-И ЗАЯВОК

Поиск работы состоит из подачи резюме с сопроводительными письмами, прохождения нескольких раундов интервью и подписания контракта. Стандартное правило таково: вы подаете 7 резюме — вас вызывают на 1 интервью; вы проходите интервью с 7 компаниями — 1 делает вам предложение о работе. Получается, что из 49 разосланных вами резюме одно ведет к предложению о работе. Правило работает. Проверено.

4. ПРАВИЛО ЗАРПЛАТ

Самые высокие зарплаты в инвестиционном банкинге, затем идет консалтинг, меньше всех платит индустрия. Если вы охотливы до больших денег, список «хлебных» мест для выпускников МВА ограничивается следующим: Лондон, Вена, Дубай, Москва. Как показывает практика, выпускники находят самые высокие компенсации именно в этих направлениях. Чем интереснее компания, тем

ниже зарплата. Меньше всего платит туристический сектор, а также компании типа L'Oréal, Louis Vuitton. Зарплаты растут с уменьшением «гламурности» индустрии: на противоположном конце списка находятся газовые, сталелитейные и нефтяные компании.

5. ГЛАВНОЕ ПРАВИЛО

«Avoid HR» или «Избегайте отделов по работе с персоналом». Несмотря на всю его первоначальную абсурдность, это действительно так. Наилучшим способом найти работу считается личный контакт с менеджерами интересующего вас отдела.

Дело в том, что процесс трудоустройства неевропейцев в Европе чрезвычайно мучителен для компаний, и поэтому большинство из них предпочитает не связываться с иностранцами. А все потому, что при оформлении неевропейцев на работу, к примеру, во Францию, компания должна заплатить государству несколько тысяч евро, затем директор по персоналу должен лично написать подробнейшее обоснование о необходимости в данном сотруднике на 5-7 листах в министерство труда. Затем компания обязана подать объявление о наборе на данную вакансию, которое должно циркулировать во французских СМИ в течение 4-х недель. Затем, если кандидата невозможно найти во Франции, компания должна подать аналогичное объявление во все (!) страны Евросоюза. И только после того, как объявление о вакансии проциркулировало по всей Европе в течение еще 4-х недель и кандидат так и не найден, министерство труда может разрешить компании взять желанного неевропейца на работу. Какой компании понравится такой процесс, когда вокруг тысячи квалифицированных европейцев, которых можно взять на ту же позицию без каких-либо обоснований, и они выйдут на работу на следующий же день? Как вы догадываетесь, компания должна быть очень заинтересована в вас, чтобы начать процесс трудоустройства. ■

