В московском офисе гостей ждали!

В июне в рамках развития системы адаптации состоялась первая экскурсия новичков в Коммерческую дирекцию и в Представительство ОАО «Гедеон Рихтер» в Москве.

Идея проведения экскурсий в подразделения холдинга, расположенные в Москве, появилась в конце 2015 года с подачи Ольги Володарской, которая примерно в то же время трудоустроилась в нашу Компанию на должность помощника директора по качеству. Во время обсуждения итогов адаптационного периода в Компании Ольга рассказала, что очень довольна и работой, тем, как у нее складываются взаимоотношения в коллективе, и системой адаптации новичков. В ответ на мой вопрос «Как можно улучшить процесс адаптации?» Ольга предложила организовывать для новичков экскурсии в московский офис, поскольку с коллегами из Москвы она сама познакомилась лишь спустя несколько месяцев после начала работы (на мероприятии, посвященном дню рождения Компании) и имела только самое общее представление о том, чем они занимаются. Идея мне понравилась (спасибо вам за нее, Ольга!), и мы решили попробовать ее реализовать. С момента возникновения идеи до ее воплощения в жизнь прошло полтора года; такой немаленький срок сам по себе говорит о том, что у нас были некоторые сложности. Однако в результате совместной работы специалиста по продвижению HR-бренда Ирины Ляховой, коммерческого менеджера Александра Зайцева, руководителя PR-отдела Представительства ОАО «Гедеон Рихтер» в Москве Анны Похитоновой первая поездка шести новичков в Москву все-таки состоялась – 29 июня этого года. Сопровождать коллег в первый раз я решила сама: во-первых, требовалось понять, насколько подобное мероприятие полезно для работы, во-вторых, необходимо было решить, нужно ли как-то улучшить содержание и программу экскурсии. Не скрою, был и личный интерес, поскольку за тринадцать лет работы в Компании побывать в Представительстве довелось лишь однажды, и то – только у коллеги из HR-отдела.

Выехали мы с завода в начале рабочего дня на служебной машине. Далее, за время, проведенное в пути, успели и выспаться, и понаблюдать за дорожными работами, и ощутить всю «прелесть» переполненного московского метро в жаркий летний день, и оценить преимущества корпоративных автобусов, которые доставляют на работу без толкотни, когда нет необходимости выслушивать реплики недовольных пассажиров. К 11.20 мы добрались до бизнес-центра «Добрыня». После оформления пропусков оказались на пятом этаже, где нас встретили двое коллег из Представительства – Анна Похитонова и Лариса Королева. Сразу стало понятно, по надетым элегантным шейным платочкам в корпоративных цветах, что гостей здесь ждали. Наша экскурсия началась с Представительства. Из эмоционального и увлекательного рассказа менеджера-координатора Ларисы Королевой мы узнали не только интересные исторические факты о компании «Гедеон Рихтер», но и

некоторые новые для нас подробности о судьбе ее основателя. Коллег-новичков заинтересовал фильм о Гедеоне Рихтере, анонс которого нам удалось посмотреть. Надеемся, что вскоре сможем показать нашим сотрудникам весь фильм целиком. Далее экскурсия продолжилась обходом двух этажей бизнес-центра, занятых Представительством и нашей Коммерческой дирекцией. Мы увидели увлеченных своей работой сотрудников, которые порой взахлеб о ней рассказывали нам, гостям. Полтора часа пролетели как пять минут. За это время мы, в частности, узнали много нового о работе отдела сертификации, от менеджера по сертификации Татьяны Савинкиной, о фармаконадзоре, от менеджера по фармаконадзору Моники Навасардян, а также о том, какие силы в компании самые «движущие»: конечно же, медицинские представители! (Об этом нам рассказала филдфорс-менеджер по московскому региону Эльвира Кухтина.) Продакт-менеджер Елена Коновалова и менеджер по медицинской поддержке маркетинга Василий Звонов рассказали о том, как продвигаются препараты неврологического портфеля. Руководитель отдела кардиологических препаратов Михаил Иванов вместе с продакт-менеджерами Евгенией Мерзликиной и Ириной Долгих поведали о том, как сложно работать с врачами-кардиологами. Руководитель отдела гинекологических препаратов Оксана Попова поделилась информацией, как компании удается удерживать лидерские позиции в сфере женского здоровья. Новые digital-технологии в продвижении препаратов представил руководитель отдела интернет-проектов Глеб Похитонов. «Мозг» компании в виде серверной показал руководитель отдела информационных технологий Олег Калмыков.

После вкусного обеда в кафе G.Graf на первом этаже бизнес-центра наша экскурсия перешла в пространство Коммерческой дирекции. Коммерческий менеджер Александр Зайцев коротко рассказал нам обо всех сотрудниках Коммерческой дирекции и об их функциях, а также о взаимодействии с дистрибьюторами, о том, как формируются их заказы, как происходит получение денежных средств, о впечатляющих результатах прошлого года и об удовлетворенности наших партнеров нашей продукцией и качеством обслуживания. Очень приятно, что коммерческий директор Золтан Шуба нашел время тоже присутствовать на презентации; он с энтузиазмом отвечал на наши вопросы, заражая позитивным отношением к своим сотрудникам. Закончилась экскурсия обходом рабочих мест всех сотрудников Коммерческой дирекции в сопровождении Золтана и Александра. Хоть сама я и не впервые была в Коммерческой дирекции, но до этого дня не знала, что даже у водителя Александра Петрова есть свое компьютеризированное рабочее место, где он может получить, например, информацию о пробках.

Уехали мы в четвертом часу вечера. По дороге обсуждали полученные впечатления и рассматривали кулинарные книги с рецептами венгерской кухни, которые нам подарили коллеги из Представительства. Все экскурсанты в один голос заявили, что поездка получилась полезной – для представления о бизнесе в целом и для установления рабочих контактов. От себя добавлю: вряд ли ошибусь, если скажу,

что в деле формирования вовлеченности и лояльности сотрудников роль подобных мероприятий сложно переоценить. Поэтому искреннее спасибо всем организаторам и участникам этой экскурсии! Оценить результат такого дня в цифрах, конечно, сложно, но те положительные эмоции, которые получили мы, гости, от оказанного нам внимания, дорогого стоят! Хочется надеяться, что хозяевам тоже был приятен и полезен проявленный к их работе искренний интерес.

В плашке:

Максим Пискунов, инженер по эксплуатации систем обеспечения производственного оборудования:

Впечатления от поездки в московский офис остались только положительные. Если честно, то изначально был настроен скептически: что интересного можно увидеть в рабочих буднях офисных сотрудников? А теперь, если бы еще раз предложили съездить на такую экскурсию, с радостью бы согласился. Увиденное и услышанное помогло более полно понять отношения между структурами холдинга и подразделениями нашей Компании. Для новичков такая поездка будет хорошим дополнением к имеющимся экскурсиям на заводе. Первый «блин» оказался очень вкусным!

Сергей Анисимов, инженер по метрологии и квалификации оборудования:

Больше всего, наверное, запомнились люди. Встретили тепло, радушно; было приятно общаться. Казалось бы, не самая важная встреча, но все отнеслись к ней очень ответственно! Было заметно, что люди волновались. Приятно! Не думал, что экскурсия в Коммерческую дирекцию может быть интересной. Видимо, просто люди ответственно подошли к этому вопросу. Вообще, в любой организации очень важно понимать, чем занимаются коллеги. Так лучше осознаешь цели, задачи и проблемы компании. Действительно узнал много нового.

Алена Домрачева, химик:

Экскурсия превзошла все мои ожидания! Я считаю, что следует продолжать подобные поездки в московский офис, так как становится понятна взаимосвязь структурных подразделений, складывается полная картина деятельности Предприятия. Жду фильм о Гедеоне Рихтере, очень хочется его посмотреть.