

Am inceput sa lucrez in vanzari inainte de a termina facultatea, prin iunie 2000, ca agent comercial la o firma de distributie locala, din motive financiare. In anul 2001, m-am angajat la prima firma multinationala si de atunci pana in 2007 am mai lucrat la inca doua mari companii nationale, unde datorita rezultatelor bune am promovat pana la pozitia de Regional Manager. Dupa ce am terminat facultatea in 2002, deja vanzarile reprezentau mai mult decat satisfactie financiara si imi doream din ce in ce mai mult sa devin un bun profesionist in ceea ce fac.

Totusi, un singur lucru am regretat in toti acesti ani, faptul ca firmele la care am lucrat, nu doreau sa investeasca in dezvoltarea angajatilor, iar singurele cursuri la care participam erau tinute doar de catre departamente interne si erau legate strict de strategia de dezvoltare a companiilor.

In mai 2007, am avut prilejul sa ma angajez din nou intr-o multinationala, de aceasta data mult mai reprezentativa (nr 2 mondial in domeniul sau de activitate), companie care dorea sa isi dezvolte proprii angajati din punct de vedere profesional.

Astfel am participat la primul curs de coaching ce avea sa fie cu adevarat primul meu curs de vanzari.

La inceput am crezut ca va fi ceva asemanator cu ceea ce am facut si in celelalte companii in care am lucrat, insa primele deosebiri si-au facut prezenta inca de la inceput. Nu cunosteam pe nimeni din cei care mai participau, deoarece eram din departamente diferite, comercial, resurse umane, PR si productie. Cand ne-am adunat cu toti in livingul locatiei in care se tinea cursul, a intrat el, un tip tanar, aparent simplu si care nu spunea prea multe la prima vedere. S-a prezentat - Serban Chinole, apoi a inceput sa converseze cu noi de parca ne cunosteam de-o viata : ce faci ?...cum a fost drumul?

Cand a adus vorba de inceperea cursului, noi am dat sa ne ridicam din fotoliile din living si sa mergem catre o sala de curs, insa el a spus ca daca ne simtim bine sa ramanem sa facem cursul acolo. Si-a tras si el un taburet in mijlocul nostru si a inceput sa faca cu noi, ceea ce avea sa imi dau seama mai tarziu, coaching.

Cursul a tinut 3 zile si rand pe rand am invatat despre “Stilurile de invatare, Coaching, si Planuri de antrenare”. La sfarsitul fiecarui capitol din curs, am facut role play, chestionare si exercitii atat individuale cat si pe echipe. Totul a fost interactiv , iar la finalul cursului am dat un feedback lui Serban despre cum si ce am invata la acest curs. Singura mea parere de rau a fost doar ca s-a terminat totul prea repede.

Cel mai interesant mi s-a parut partea cu “Stiluri de conducere”, deoarece mi-a dat posibilitatea sa ma descopar de unul singur, asa cum stiam ca sunt, dar probabil cum nu vroiam sa accept ca sunt.

Ii multumesc lui Serban pentru ca mi-a dat ocazia sa il cunosc, pentru toate lucrurile bune pe care le-am invatat de la el si pentru faptul ca si dupa ce ne-am despartit si am avut nevoie de un sfat, m-a ajutat ori de cate ori am avut nevoie.

Spiridon Ionut
Area Sales Manager

.....era prin 2004-2005 cand compania unde lucram a decis sa deschida un departament de vanzari directe. Nu stia nimeni cu ce se mananca asa ceva, asa ca in peisaj a aparut Serban. Atunci ne-am cunoscut prima data. El a fost trainerul nostru si eu supervizat de Directorul General de atunci, eram coordonatorul de proiect (la inceput nu era cine stie ce, inasa acum cand trag o linie si ma gandesc la realizari profesionale ma bucur ca intr-un CV pot posta fraza ”am deschis si coordonat un departament de vanzari directe”). Am pus pe hartie (Serban tot timpul avea o agenda in care nota tot la intalnire sau avea schitat pt fiecare intalnire cu noi, cateva idei si am inteles si eu intr-un tarziu de ce este nevoie de asta) care sunt pasii de urmat si am trecut la treaba. Desi aveam ceva experienta in vanzari la fiecare intalnire am invatat lucruri noi. Si uite asa am pus bazele fundatiei departamentului. Insa mai era nevoie de ceva pentru ca desi avem agenti de vanzari buni, aveam oferta buna si

preturi ok nu concretizam inca notiunea de “vanzari directe”. Si atunci s-a pus problema unui curs de vanzari. Si ghici cine avea sa tina cursul? Evident Serban. Si impreuna cu agentii din deparatament si cu multi alti directori regionali de vanzari din firma am participat la cursul “Vanzari Consultative”.

Si uite asa intr-o dimineata ne-am trezit intr-o sala de curs toti imbracati la 4 ace cu “papion” si “pantofii stralucind in soare” si mai ales cu cravata stansa de ne iese limba afara. A aparut si Serban care cand ne-a vazut si ne-a zambit. S-a prezentat si dupa aceea ne-a explicat cum se vine imbracat la un training.....”cat mai lejer ca sa va simtiti bine”. De..... nu stiam noi “istetii” de atunci “ce e aia” curs de vanzari.

Si timp de 3 zile am studiat impreuna “vanzarea consultativa”.

Cursul a insemnat mult pentru noi care nu vazusem asa ceva insa, cel mai tare pe mine m-a impresionat omul care a tinut cursul. Ne-a facut sa ne simtim bine la curs, a fost o atmosfera foarte deschisa si nu a fost un curs prin care doar ne turna cineva cu palnia informatii ci pur si simplu a trebuit sa participam la concursururi, sa rezolvam probleme reale si mai ales sa participam la “role - play”. Si pe langa asta Serban ne-a organizat in echipe si a incercat sa scoata la iveala calitatiile fiecaruia. A fost un punct “tricky” pe care putini l-au sesizat. Si pe deasupra cand am facut toate astea am fost destinsi si relaxati si mereu am zambit pentru ca dupa fiecare parte teoretica Serban strecura o gluma buna legata de subiect.

La final, dupa ce s-a terminat tot, am primit de la acest om o foaie prin care imi multumea mie, “prietenul lui”, pentru efortul depus in organizare si mai ales pentru implicarea mea in acest proiect si curs.

Deci “bottom line” cu ce am ramas? Pai simplu am cunoscut un om deosebit cu care la finalul colaborarii am ramas amici buni si cu care este o placere sa ma revad si sa stam de vorba. In plus, din punct de vedere profesional am mai obtinut o stea din cele 5, la categoria manager de vanzari. Si apogeul a fost la o discutie cu Serban cand intre 4 ochi mi-a spus unde se mai pot aplica prin extrapolare notiunile din curs. Peste totpentru ca oamenii (fie ei parteneri, fie ei clienti sau chiar prieteni) au nevoi, toti sunt uneori indiferenti si speriasi avand diferite temeri si cu putina educatie, un bun “speech” poti obtine multe lucruri. Aceste randuri

au fost scrise nu doar pentru a crea pe site o sectiune "laudariosii" ci pur simplu sunt cateva randuri care prezinta o colaborare dintre 2 persoane, de la cum a inceput la cum s-a sfarsit printr-o amicitie si mai ales am vrut sa ii multumesc lui Serban pentru tot ce m-a invatat si mai ales ce am "furat" de la el. Daca nu credeti ce este scris mai sus e problema voastra si probabil inseamna ca nu l-ati cunoscut inca pe Serban Chinole

Cu stima

Dan Alexandru Gheorghevici

Director Vanzari