

„Właśnie tak widzę bycie kobietą – jako splot pozornie sprzecznych jakości, które w rezultacie tworzą niezwykłą całość.” – rozmowa z Aleksandrą Wierycho Key Account Manager w Hettich Polska.

- Hettich Polska przez 20 lat – niezły wynik! Co sprawiło, że jesteś tu gdzie jesteś?

Nie mogę uwierzyć, że całkiem niedawno świętowałam 20 rocznicę rozpoczęcia pracy w Hettich. Wydaje mi się, że było to chwilę temu, gdy z niecierpliwością czekałam na decyzję Pani dyrektor Beaty Lasoty. Wprawdzie miałam już doświadczenie w pracy handlowca w branży okuć do mebli, jednak domyślałam się, że pomimo tego, zatrudnienie na tym stanowisku kobiety może wydawać się ryzykowne. Całe szczęście dla mnie, pani Beata zdecydowała o daniu mi tej szansy, za co jestem wdzięczna do dziś.

- Czy trudno jest kobiecie pracować w „męskiej branży”, a za taką uważana jest branża meblowa i do tego jeszcze w męskim zespole?

Bardzo często zadawane jest mi to pytanie, jednak, wbrew panującym stereotypom, nie mam w tej sprawie na co narzekać. Oprócz kilku sytuacji z zamierzchłej przeszłości, gdy na umówione spotkanie w fabryce mebli zamiast jednego technologa przychodziło czterech i wszyscy razem starali się udowodnić mi (z marnym skutkiem), że nie mam pojęcia o okuciach, spotykałam się od początku z przyjaznym traktowaniem. Nawet jeżeli klienci byli zdziwieni, że przyjeżdża do nich dziewczyna to raczej tego nie okazywali, a wszelkie wątpliwości mijały zazwyczaj po pierwszym spotkaniu. Śmieszne sytuacje zdarzały się raczej w rozmowach telefonicznych, gdy dzwoniący prosili o podanie do telefonu „może jakiegoś kolegi”.

- Jak 20 lat temu kobieta na Twoim stanowisku budowała pozycję wśród współpracowników ?

Na pewno nie będzie dla nikogo żadną niespodzianką jeżeli powiem, że atmosfera pracy od początku była świetna - tak jak jest z resztą do tej pory. Na początku grupa handlowców była niewielka, może dlatego łatwo było nawiązać w niej naprawdę przyjacielskie więzi. Firma Hettich nie była wtedy tak znana jak obecnie i mam wrażenie, że to, jak wspólnie z kolegami staraliśmy się zaistnieć na rynku jeszcze bardziej umacniało nasz team. Struktura zorganizowana była tak, że nie było pomiędzy nami żadnej rywalizacji więc łatwo było się wspierać, podrzucać nowe pomysły i razem wymyślać ciekawe akcje. Nie zauważyłam aby płęć miała w tym wypadku jakiegokolwiek znaczenie, czułam się zawsze częścią naszej ekipy.

Kontakt:
Hettich Polska Sp. z o. o.
Wioletta Stern
Lusowo, ul. Wierzbowa 48
62-080 Tarnowo Podgórne
Tel.: +48 61 816 83 00
wioletta.stern@hettich.com

Prosimy o egzemplarz autorski

PR_62024

- Czy branża meblowa Twoim zdaniem otwiera się na kobiety?

Coraz częściej spotykam przedstawicielki handlowe z naszej branży, co mnie bardzo cieszy. W rozmowach z nimi spostrzegam często nowe punkty widzenia, których nie dostrzegają mężczyźni, mam też wrażenie, że jakby bardziej im zależy. Więcej niż w ubiegłych latach jest również kobiet w różnych działach fabryk i hurtowni, począwszy od technologów, skończywszy na stanowiskach dyrektorskich. Jednak najczęściej kobiet spotykam w biurach projektowych i tutaj nie mamy sobie równych. Naprawdę imponująca wiedza techniczna, a przy tym kobiecy zmysł piękna i umiejętność organizowania przestrzeni tak, aby żyło się w niej z radością są mieszanką gwarantującą wnętrzarski sukces. Bardzo lubię spotykać się z projektantkami ponieważ rozmowy te otwierają mnie na całkowicie nowe postrzeganie świata, uwrażliwiają na detale i pokazują, że przestrzeń w której żyjemy może być sztuką, jeżeli tylko chcemy ją tak widzieć.

- Jak wzbudzić zaufanie do siebie i zbudować trwałe relacje z klientem?

Wiadomo, że w biznesie bywa różnie, zdarzają się nieprzewidziane problemy i związane z nimi duże emocje. W takich chwilach nieraz współpraca wisi na włosku. W takich momentach staram się nie widzieć klienta, tylko człowieka z jego problemami – daje to zupełnie inną perspektywę i najczęściej otwiera obszar do rozmowy, a jak wiadomo, dobra komunikacja to już połowa sukcesu. Oczywiście zawsze może zdarzyć się tak, że problemu nie da się rozwiązać, ale ważne jest dla mnie, aby klient był pewien, że zrobiłam wszystko co się da, aby mu pomóc. W końcu ludzie nie zapamiętują nas po tym czego dokonaliśmy tylko po tym jak się przy nas czuli. Daje to często pole do współpracy w przyszłości. Wiele razy zdarzyło mi się, że klienci wracali do mnie nawet po kilku latach.

- Jakie zdolności i umiejętności są najbardziej potrzebne w Twojej pracy?

Bardzo ważna w pracy handlowca jest dobra organizacja pracy. Ilość firm stolarskich w Polsce jest ogromna dlatego trzeba dobrze ocenić czemu poświęca się energię i czas. Priorytetyzacja działań, czyli umiejętność takiej oceny kolejności zadań, aby ich wykonanie przyniosło najkorzystniejsze efekty, jest kluczowa. Klienci bardzo cenią dotrzymywanie terminów, dlatego obiecując coś musimy wiedzieć czy spełnienie naszej obietnicy jest realne. O wiedzy technicznej nie będę się rozwodzić ponieważ w naszej branży jej posiadanie to oczywistość, bez merytorycznego zaplecza nie ma co wyruszać w drogę. Patrząc od strony współpracy z klientami, ważne są takie cechy jak

Kontakt:
Hettich Polska Sp. z o. o.
Wioletta Stern
Lusowo, ul. Wierzbowa 48
62-080 Tarnowo Podgórne
Tel.: +48 61 816 83 00
wioletta.stern@hettich.com

Prosimy o egzemplarz autorski

PR_62024

komunikatywność, punktualność i przyjazne usposobienie. Jestem przekonana, że najczęściej drzwi otwiera po prostu uśmiech.

- Wszelkie badania wykazują, że kobiety przyczyniają się do wyższych wyników w firmach. Jakie Twoim zdaniem są mocne strony kobiety na stanowisku handlowiec?

Sądzę, że może to wynikać niestety z presji, którą kobiety ciągle wywierają na siebie aby udowodnić całemu światu, że nie są gorsze od mężczyzn. Mówię niestety, chociaż jest to oczywiście korzystne dla firm, jednak odbywa się to dużym kosztem własnym. Obowiązkowość, odpowiedzialność, ambicja, umiejętność patrzenia na problem w różnych perspektyw, wytrwałość i cierpliwość to cechy, które widzę w koleżankach i w sobie. Szczególnie te dwie ostatnie wydają mi się cenne w mojej pracy ponieważ pomagają nie utracić motywacji do działań z dużymi projektami, których domknięcie trwa nieraz nawet kilka lat. Uważam również, że empatia, która cechuje większość kobiet daje nam dużą przewagę ponieważ ułatwia rozpoznanie perspektywy myślenia klienta, co z pewnością ułatwia wzajemne porozumienie.

- Żyjemy w czasach w których trudno założyć jakikolwiek scenariusz na przyszłość. Często łapiemy się na myśli, że wiemy, a tak naprawdę nie wiemy jakie będzie jutro. Jak realizować plany z taką perspektywą?

Wierzę, że to my sami kreujemy swoją rzeczywistość i decydujemy o tym jak wygląda nasz świat. Zgadzam się w tej kwestii z filozofią buddyjską, że to od nas zależy jak interpretujemy to, co wydarza nam się w życiu. Oczekiwanie, że będą przytrafiały nam się same przyjemne rzeczy jest z gruntu skazane na porażkę. Dlatego cały czas uczę się aby przyjmować trudne sprawy z otwartością i znajdować w nich pozytywne strony... a jeżeli naprawdę jest to kosmicznie trudna sprawa, która przekracza ludzkie możliwości, to mówię sobie w myślach „to też minie”. Nie mamy 100% wpływu na to jak będzie wyglądało nasze jutro, jednak wierzę, że robiąc dobrze to co do nas należy i mając przeświadczenie o sensie i dobrych efektach naszych działań, będziemy umieli przezwyciężyć wszelkie przeciwności.

- Co na co dzień motywuje Cię i napędza do działania?

Ja po prostu lubię działać. Napędzają mnie zadania i projekty, najlepiej duże i mające w perspektywie spektakularny sukces. O takich momentach myślę i tym się nakręcam. Ale wiadomo, że takie wielkie biznesy nie zdarzają się często dlatego na co dzień staram się cieszyć nawet z drobnych sukcesów. Naprawdę bardzo lubię klientów, z którymi współpracuję i cenię sobie to, jak dobry mamy kontakt, z niektórymi osobami powiedziałabym, że nawet przyjacielski. Sądzę, że w obecnych,

Kontakt:
Hettich Polska Sp. z o. o.
Wioletta Stern
Lusowo, ul. Wierzbowa 48
62-080 Tarnowo Podgórne
Tel.: +48 61 816 83 00
wioletta.stern@hettich.com

Prosimy o egzemplarz autorski

PR_62024

zdigitalizowanych czasach możliwość poznawania tak wielu nowych osób jaki daje praca handlowca jest czymś bardzo cennym, a dla mnie bardzo rozwijającym.

- Być kobietą to...?

Pracując przez całe życie zawodowe wśród mężczyzn przez długi czas właściwie nie zauważałam tej kobiecej strony świata, jakbym nie uważała jej za ważną, dopiero teraz stwierdzam jak dużo mi to zabrało. Nie wiem czy to ta zmiana, jaka odbywa się od niedawna w kobietach, czy też moja zmiana perspektywy widzenia, ale od pewnego czasu spotykam tak wspaniałe dziewczyny, że wzbudza to mój szczerzy zachwyt. Wielowymiarowe patrzenie na świat, otwartość na problemy drugiego człowieka, empatia i wyciągnięta do pomocy ręka, zanim mózg dokonał kalkulacji czy się opłaca – to ta miękka strona, którą widzę. A jednocześnie umiejętność dźwigania kryzysów niemożliwych do udźwignięcia, takich, że w człowieku coś umiera od samego słuchania, siła w walce o swoją prawdę i szczęście, niezmordowana walka o godność i wolność – to ta część siłaczek, która jest cały czas w nas obecna. Właśnie tak widzę bycie kobietą – jako splot pozornie sprzecznych jakości, które w rezultacie tworzą niezwykłą całość.

- Czego życzyłybyś kobietom i sobie w Dniu Kobiet?

Bardzo bym chciała abyśmy w końcu zauważyły swoją siłę oraz moc i były z nich dumne, abyśmy były takie jakie chcemy, a nie takie jakie chcą nas widzieć inni. Autentyczne życie i podążanie za swoją prawdą są najprostszą drogą do życia w szczęściu, spokoju i wolności – tego właśnie życzę nam wszystkim w Dniu Kobiet i nie tylko.

Z Aleksandrą Wierycho rozmawiała Wioletta Stern.

W dziale prasowym na stronie www.hettich.com można pobrać następujące zdjęcia, **menu: Prasa:**

Zdjęcia: PR012023_a

Kontakt:
Hettich Polska Sp. z o. o.
Wioletta Stern
Lusowo, ul. Wierzbowa 48
62-080 Tarnowo Podgórne
Tel.: +48 61 816 83 00
wioletta.stern@hettich.com

Prosimy o egzemplarz autorski

PR_62024



Podpisy pod zdjęciem: Aleksandrą Wierycho Key Account Manager w Hettich Polska.

O Hettich

Firma Hettich została założona w 1888 roku i jest jednym z największych producentów okuć meblowych na świecie. Nasza główna siedziba mieści się w miejscowości Kirchlengern w Niemczech. W prawie 80 krajach wraz z niemal 8000 współpracownikami wspólnie dążymy do jednego celu: rozwoju inteligentnej techniki do mebli. Bo technika do mebli to nasza pasja. Fascynujemy i inspirujemy nią ludzi na całym świecie. „It's all in Hettich” to nasze motto, za którym kryje się kompleksowa oferta usług i produktów, zorientowanych na potrzeby naszych klientów. Zrównoważony rozwój, a także aspekty społeczne i ekologiczne są przy tym od zawsze naszym priorytetem.

Kontakt:
Hettich Polska Sp. z o. o.
Wioletta Stern
Lusowo, ul. Wierzbowa 48
62-080 Tarnowo Podgórne
Tel.: +48 61 816 83 00
wioletta.stern@hettich.com

Prosimy o egzemplarz autorski

PR_62024