

В броя четете

Две български дами ще градят бизнеса на Изи Кредит в Камбоджа под марката Апсара Кредит

[стр. 2](#)

Сто колеги разрешават казуси в първото издание на програма „Таланти“

[стр. 6](#)

20 клиенти и 30 консултанти ще се забавляват на грандиозен концерт на Пайнер

[стр. 7](#)

Новата програма „Бонус Клуб“ осигурява атрактивни придобивки

[стр. 7](#)

ТЕМА НА БРОЯ

Петата национална търговска конференция



За Изи Кредит вече се говори като символ на успеха. В това се убедиха над 400 служители на компанията по време на Петата търговска конференция на 14 юни в хотел „Кемпински Зографски“ в София.

По мнение на мнозина тазгодишната конференция е най-добрата досега. „Лека, без много цифри, много забавна.“ Така я описа накрая със

задоволство изпълнителният директор Неделчо Спасов. Презентациите на ериите бяха кратки, а в същото време атрактивни и забавни. Като никога имаше шоу и то какво – „Стани богат с Изи Кредит“, с водещ Ники Кънчев. Получи се вълнуващ спектакъл с много шеги, остроумни въпроси и парични награди. Организацията, хотелът и храната за-

служават само суперлативи. Мястото на тържествената вечеря – изпълнената с планинска прохлада „Воденицата“ в полите на Витоша, изглеждаше пък най-удачното решение в горещините. За сетен път колегите в организацията доказаха, че освен в бизнеса, са отличници и в забавленията, потвърдено и от звездата на вечерта – певицата Глория.

[стр. 4 »](#)

УСПЕШНИТЕ КРЕДИТНИ КОНСУЛТАНТИ



Ралица Кирова, Топ Кредитен консултант от офис Велико Търново

най-младите представители в тази група е 23-годишната Ралица Кирова от офис Велико Търново. Тя започва работа в Изи Кредит само на 17 години. В компанията я води нейната майка – Галина Кирова, която е Мениджър развитие и е във фирмата от самото начало на съществуването ѝ. Ралица носи две дини под мишници. Работи със 70 клиента и следва магистратура по финансии във Великотърновския университет. „Младо и амбициозно момиче. Има добър портфейл от клиенти“, казва за нея доскорошният Ерия Мениджър Север-Център Валентин Гетов, в момента директор „Международно развитие“ на компанията. В свободното си време чете за изпити и обича да пътува.

Как попадна в Изи Кредит и как оценяваш постигнатото от теб до момента?

В Изи Кредит дойдох благодарение на моята майка и вече пет години работя за фирмата. За работата си не бих могла да си давам оценки. Винаги съм се старала да изпълнявам поставените си цели и да давам всичко от себе си.

Кое мотивира една млада дама като теб да работи така всеотдайно и постоянно в компанията? Често младите хора сменят работата бързо и рядко се задържат на едно място.

Компанията предлага много добри условия на работа, което ме мотивира да работя всеотдайно и да се развивам.

[стр. 2 »](#)

Номер едно и в бизнеса и в забавленията

Че хората в Изи Кредит освен умели в бизнеса, са и добри в забавленията, е отдавна известен факт. Поредното доказателство беше тържествената вечеря в ресторант „Воденицата“ след Петата национална търговска конференция. То не бяха кръшни хора, то не бяха горещи латино танци! Такова себераздаване! Да се чуди човек откъде тази енергия след толкова дълъг ден! Възхитена от колегите остана и звездата на вечерта – топ изпълнителката на „Пайнер“ Глория. „Изи Кредит, вие сте сред най-страхотните купонджии!“, отправя специален поздрав тя.

[стр. 8 »](#)

В бизнеса няма стари и млади. Има можещи и неможещи. Доказателство за това са търговците на Изи Кредит. В компанията работят успешни Кредитни консултанти както на 20, така и на 60 години. Сред

УСПЕШНИТЕ КРЕДИТНИ КОНСУЛТАНТИ —» om стр. 1

Ралица Кирова, Топ Кредитен консултант от офис Велико Търново

Трудно ли се съчетават ученето и работата? Помага ли ти образованието?

Обучението ми е в задочна форма и мога да си позволя да отдам главно времето си на работа. За мен образованието е важно и мисля, че за всеки е в плюс да го има. Специалността, която уча в момента е свързана с работата ми и се радвам, че все повече разширявам знанията си в тази посока.

Как протича една твоя работна седмица? По колко часа на ден работиш? Кога си в университета и кога по домовете на хората?

Динамично. Като цяло целият ми ден минава в работа, събиране на вноски, предложения за кредити. Събота и неделя се отдавам на учене, особено, когато съм в сесия.

Колко клиента имаш и какви са те по възраст и професия? Как си ги намиращ? Имаш ли клиенти сред студентите ти?

Имам около седемдесет клиента – от мои връстници до пенсионери. Не се ограничавам в една възрастова група. Същото важи и за професиите им. Клиентите ми водят нови клиенти – техни познати, колеги, което за мен е и известна гаранция за добре обслужван кредит. Сред студентите си нямам клиенти, тъй като по-голямата част от тях не са от моя град.

До колко клиентите се отнасят с нужния респект към теб? Усещаш ли известна доза скептицизъм заради това, че си млада или на-против – уважават те дори повече?

Не смятам, че възрастта ми е фактор, който трябва да определя отношението на клиентите ми към мен. Важен е подхода към тях и се надявам, че моя е успешен. Имам клиенти, които са с мен от самото ми започване във фирмата. В началото някои бяха скептични заради възрастта ми – тогава бях на седемнадесет години. С времето спечелих доверието им и продължаваме да работим заедно.

Какви качества трябва да притежава един млад човек, за да е добър Кредитен консултант?

Да бъде комуникативен, отворен към хората, с чувство за отговорност към това, което прави и да е добър търговец.

Каква е ролята на твоята майка за развитието ти в компанията? Помагате ли си взаимно и как? Успявате ли да балансирате между семейните и професионалните взаимоотношения? Присъства ли темата Изи Кредит у дома?



Благодарна съм на майка ми, че ме доведе в Изи Кредит. Винаги ми е помагала, така както и на всички свои колеги. В повечето случаи хората, които работят с нас разбират, че сме майка и дъщеря едва тогава, когато им кажем. Не намесваме семейните си отношения на работа. На семейнитебирки се стараем да не говорим за работа.

Как се предпазваш от лоши кредити и некоректни клиенти? Какъв е подхода ти към клиентите, които бавят плащанията си?

Опитвам се да ги подбирам, доколкото е възможно. Помагам им при избора на сумите и вноските, съветвам ги добре да преценят от каква сума имат нужда. При нови клиенти се старая да събирам максимално повече информация.

Как успяваш да задържиш клиентите си при жестоката конкуренция?

С много от тях работя отдавна и ме приемат като близък човек. Старая се да бъда винаги добронамерена и да имам индивидуално отношение към всеки.

Как оценяваш развитието на Изи Кредит през годините и какви са перспективите пред бизнеса на компанията според теб?

За кратко време компанията се доказа на пазара. Клиентите ни се увеличават. Границите ни се разширяват. Тепърва ни очакват нови пазари.

Какво си пожелаваш за в бъдеще и как виждаш себе си след 10 години?

Пожелавам си много работа и нови предизвикателства. Надявам се да достигна по-високо ниво в работата си.

Остава ли ти време за личен живот покрай работните ангажменти и университета?

Остава и го отдавам на почивка, пътувания и приятни емоции.

ИЗИ КРЕДИТ ПО СВЕТА

Две български дами ще градят бизнеса на Изи Кредит в Камбоджа под марката Апсара Кредит

Две млади дами от България се заеха със сериозната задача да градят бизнеса на Изи Кредит в една от младите и обещаващи азиатски икономики – Камбоджа, определяна от мнозина като новия икономически тигър. Радост Дачева и Полина Сакалян поеха смело предложеното им предизвикателство – да поведат компанията в далечната страна под марката Апсара Кредит (от санскрит, богиня на плодородието и успеха в индуистката и будистката митология, на английски – нимфа). Двете ще заминат за Камбоджа през октомври, като са на 100% амбицирани до края на годината филиалът ни там да разполага с поне два офиса и да е отпуснал първия си кредит. Още със стъпването си ще започнат обучение по кхмерски. Радост е известна в организацията с работата си в дирекция „Международно развитие“. Тя е сред хората, работили най-активно по проекта Камбоджа. Всички в Централен офис помнят и как с голяма лекота спечели почти всички награди на викторината с любознателни въпроси на последното Коледно парти. Преди Изи Кредит Радост е работила за консултантска компания, занимаваща се с международни проекти. Завършила е Международни отношения в Софийския университет и Executive MBA в Американския университет в България. Владее английски, сърбо-хърватски и френски. Полина е нова в компанията, но това не личи, защото веднага придоби онзи специфичен Изи дух и заряд, характерен за нашата Компания. Има опит в директните и корпоративните продажби на софтуерни и хардуерни решения за финансовия и частния сектор, в мобилните разплащания и облачните технологии. Висшето си образование завършва в САЩ и Великобритания, като в Щатите работи последователно за няколко компании.

Радост Дачева, Изпълнителен директор на Апсара Кредит: Успехът ни в Камбоджа ще убеди колегите в смисъла на азиатския ни проект

Защо според теб беше избрана да ръководиш един от най-смелите проекти в Изи Кредит? Какви качества са необходими?

Защото спечелих наградата на последното Коледно парти (смее се). Нужните качества са международен опит, професионална гъвкавост и адаптивност. В предишната си работа работих 5 години по международни проекти, при това в критични точки на света – Западните Балкани и кавказките републики. Общувала съм с много различни култури и хора.

Какво ще прави нашата компания в далечна азиатска страна като Камбоджа?

Камбоджа се развива по-бързо, отколкото България. Интересът на чуждите инвеститори към нея е огромен. В страната живеят честни и трудолюбиви хора-будисти. Младите са жадни за образование и се учат. Има голяма миграция към градовете. В страната се заражда модерното потребителско общество в добрия смисъл на думата – да имаш нов телевизор, модерен мобилен телефон и т. нат. Вярвам, че в Камбоджа

можем да постигнем нещо голямо. Ако успеем там, нищо няма да ни попречи да стъпим в Бирма, Лаос и други съседни страни, които тепърва ще се развиват.

Как избрахте името Апсара Кредит?

Предложението дойде от Емил, юристът на дирекция „Международно развитие“. В Камбоджа има много свещени неща, които носят това наименование. Апсара се свързва и с женското начало. В крайна сметка две български жени ще открият филиала на Изи Кредит там (усмихва се). Като чуждестранна компания с името Апсара Кредит ще спечелим доверие.

Как върви подготовката ти в България?

Страхотна. Колегите ми оказваха страхотна подкрепа, независимо, че са много заети. Те самите често проявяват инициатива да ми покажат и разкажат. Първо изкарах всички курсове в Търговската структура. Пътувах до офисите в Търговище и Габрово. От месец съм на позицията Мениджър развитие в офис Младост в София. Имах поставени цели за привличане на нови Кредитни консултанти и клиенти. Щастлива съм, че ги изпълних. Преминах през много казуси, с които ще се сблъскаме и в Камбоджа.

Всъщност как приемат проекта за Камбоджа колегите?

В началото с известна доза скептицизъм. Често се шегувах с мен. Постоянно обяснявам, че Камбоджа е привлекателно място и че сега е

моментът да стъпим в страната. Мисля, че постепенно те започват да се убеждават в това. Най-силно ще повярват в проекта обаче, когато отидем и успеем там.

Кои са нашите силни страни, с които ще спечелим доверието на камбоджанците?

Хората в организацията и нашият продукт. В момента в Камбоджа има малко фирми, които предлагат необезпечени кредити. Повечето отпускат заеми срещу земя. Ние сме потенциален голям работодател. Ще предложим интересни възможности за развитие и затова вярвам, че ще привлечем способни и образовани хора, които след това ще популяризират продуктите ни.

Ще се различават ли като профил клиентите на Изи Кредит в Камбоджа от тези в България?

Като цяло не. Ще даваме кредити на всеки, който може да си го позволи, над 18 години е и има лични документи. Микробизнесът също е наш потенциален таргет, защото към момента представителите му ползват кредити срещу земя за много по-големи суми и по-дълги периоди.

Сложни ли са камбоджанската регулаторна среда и законодателство?

Учудващо тяхното законодателство във финансовия сектор е дори по-добро от нашето. Бизнесът там е много по-добре регулиран в сравнение с България. Ще си сътрудним с националната банка, от която чакаме лиценз и с асоциацията на финансовите институции, на която планираме да станем членове.

Какво ще ти липсва в България?

Обичам промяната и динамиката. Пътувала съм по половин година и това не ми тежи. Заредена съм с ентузиазъм. Разбира се, че ще ми липсват родителите, приятелите и средата. Всичките ми приятели обаче вече искат да си резервират билети за Нова година в Пон Пен. Не се оплаквам от липса на желаещи да ми гостуват.

Полина Сакалян, Търговски директор на Апсара Кредит: Започваме в малките градове



Как оценяваш бизнес модела на Изи Кредит като човек, който идва отвън?

Като изключително успешен. Изи Кредит стои по-добре от много български банки в събирането на вземания. Личният контакт на Кредитните консултанти с клиентите и информацията, която се черпи по този начин, е голямо богатство.

Как се подготвяш за Камбоджа?

Първия месец преминах през теоретични обучения в страната. От юни изпълнявам функциите и на Мениджър развитие в офис Люлин. Научавам много от колегите. В подготовката ми като Регионален мениджър ми помага Митко Панев, един истински гуру в бизнеса с бързи кредити.

Какви умения трябва да притежава човек, който гради Търговската структура на Изи Кредит в чужбина?

Да е амбициозен и да обича премерения риск, да е отдаден на работата си и да я обича. Да стъпиш на пазар, който е толкова различен от балканския и европейския, е риск. Необходимо е и международен опит.

Има ли риск от голям обем лоши заеми в началото и по какъв начин ще го елиминираме?

В началото в Камбоджа ние ще предлагаме продуктите си в малките градове. Там всеки жител е съблюдаван от своите съседи в микробществото и се стреми да е честен, корек-

тен, отговорен и точен. Всеки държи на дадената си дума. Разбира се, ще имаме и некофектни платци, но не очаквам голям обем просрочени кредити.

Що за хора ще са Кредитните консултанти на Изи Кредит и мениджърите в Търговската структура в Камбоджа?

Ще се фокусираме върху хора, които търсят допълнителни доходи или търсят работа. Ще предлагаме много конкурентни за тамошните условия заплати, което ще ги привлече да работят при нас. Очакваме хора на млада и средна възраст, дори и т. нар. старейшини – възрастни хора, които се ползват с авторитет. За мениджъри в началото ще разчитаме и на хора, които вече са натрупали опит в бранша. Те ще доведат със себе си и Кредитни консултанти.

Как ще се оценяват клиентите? От къде ще си осигурите данни, че те са платежоспособни? Информацията, която ще получаваме от непосредствената връзка между Кредитния консултант и клиента, е най-ценната и много по-важна от всяка друга.

До колко конкурентни са българските специалисти и мениджъри на световния пазар?

Кадрният и способният човек е конкурентен навсякъде, без значение откъде е. Познавам успешни мениджъри от България, Гана и Етиопия, които са си поставили амбициозни цели и са ги постигнали. Можеш да успееш независимо откъде си.

На какво се дължи силният интерес на българите към възможностите за развитие в задграничните филиали на Изи Кредит?

Българите отправят все повече поглед навън. Азия в момента е единственият регион в света, който се развива с бързи икономически темпове – темпове, които Европа и Щатите отдавна не могат да постигнат. Камбоджа например има 7.5% ръст на икономиката. В Азия са неограничените възможности.

Ще ти липсва ли България? Напуснах България на 18 години. Живях в САЩ и Англия. Ще ми липсват близките и приятелите, но аз все пак не отивам в друга вселена. Коммуникацията са навсякъде. За мен Камбоджа е и шанс да видя друга култура и да срещна нови хора.



ТЕМА НА БРОЯ

Петата национална търговска



БЪЛГАРИЯ И МЕЖДУНАРОДНИТЕ ФИЛИАЛИ – ЗАЕДНО ПО ПЪТЯ НА УСПЕХА

Търговската конференция започна повече от приятно. Чаровни момичета помогнаха за регистрацията на гостите. На сцената първа излезе дамата, която владее до съвършенство магията не само на искрените думи, но и на управлението, подчинено на математиката и цифрите – Търговският директор Дафинка Стилиянова. „Не разбирам от футбол и не е нужно. Това, което ме вълнува е профилът на победителите. Упоритият труд, организацията и дисциплината правят победата възможна, страстта в работата я правят реална, а атрактивното изпълнение - красива. Ние можем да побеждаваме красиво“, обърна се към колегите Дафи. Търговският директор призова всички в Изи Кредит да започнат да градят корпоративна култура, която да гарантира дългосрочната стабилност на организацията. „Не губете перспектива и гледайте дългосрочно. Не правете компромис с качеството, почтеността, с чувството си за чест и достойнство. Превърнете имиджа на Изи Кредит във ваша ценност“, призова Дафи, „да дадем отпор на алчността и страха в името на разумния и трезв мениджмънт“. „Да влезем смело в бурните вълни, бидейки винаги на гребена на вълната“, завърши Търговският ни директор.

След нея, Изпълнителният директор и един от основателите на Изи Кредит, Нелчо Спасов сподели свои поучителни истории за вяра, честността, лоялността и коректността. Години преди основаването на Изи Кредит, Дечо е работил като мениджър във верига обменни бюра, а един от шефовете му бил другият Изпълнителен директор Станимир Василев. Като „чейнчаджия по душа“ (както Дечо сам нарича себе си с усмивка), качествата му били бързо оценени и му бил даден шанс за развитие. Дечо бил толкова добър в това, което прави, че приятели го посъветвали да стартира свой собствен бизнес с обменни бюра. Той обаче предпочел да остане лоялен. Години след това се чудел дали не е изпуснал „птиченцето“. Съмненията му паднали десетина години по-късно, когато със Стан започнали бизнеса с бързи кредити. „Лоялността и коректността се отплащат“, заключи Дечо. Изпълнителният ни директор разказа и за трудните първи дни при старта на Изи Кредит и предизвикателствата с финансирането на компанията. Двамата стояли денонощно пред кабинетите на банкери, докато не набрали средства за разрастване. „Никога не се предадохме и не приемахме поражението. Нещата зависят от нас самите“, каза още Дечо.

ЦЕЛИТЕ ЗА ПОЛУГОДИЕТО - ПРЕИЗПЪЛНЕНИ

За да не остане впечатлението, че всичко хубаво в компанията е само на думи, след Дечо, Дафи Стилиянова представи конкретни цифри като доказателство. Отчетено беше преизпълнение на целите. При споменаването на думата „успех“, Дафи не подмина Ерия София, която продължава да бележи забележителни ръстове. Бяха посочени и най-добрите офиси в страната. Търговският ни директор си пожела така успешно да се представят и всички останали, особено тези в чужбина.

Колко успешно се развива бизнесът в чужбина и какви нови пазари ще покорим разказа директорът „Международно развитие“ – Валентин Гетов. В Украйна, компанията се развива успешно, очакванията са скоро и Румъния да излезе на печалба. В края на годината пък компанията ни ще стъпи и в необятната Азия чрез филиал в Камбоджа (виж в рубриката „Изи Кредит по света“). „Изи Кредит няма конкуренция. Тя е вътре, вече не само между офисите на компанията, но и между държавите, в които присъства“, обяви Вальо. Това негово послание,

описващо колосалната промяна в мащабите на компанията, беше и сред най-запомнящите се на Петата търговска конференция.

ИЗИ КРЕДИТ – НАЙ-ДОБЪР РАБОТОДАТЕЛ

След Вальо, директорът „Човешки ресурси“ Горан Арсов запозна колегите с новата мотивационна стратегия и програмите за бонуси и развитие (чети в рубриките „За служители“ и „Полезно за Кредитния консултант“ в същия брой). „Заедно ще превърнем Изи Кредит в най-добрия работодател в България и чужбина“, обяви „скромните“ бъдещи планове Горан.

„СТАНИ БОГАТ С ИЗИ КРЕДИТ“ С НИКИ КЪНЧЕВ

Време беше за шоу. Малко преди обяд специалният гост на събитието – популярният ТВ водещ Ники Кънчев, обяви началото на играта „Стани богат с Изи Кредит“. Главни герои в нея бяха 6 мениджъри от Търговската структура, които пребориха конкуренцията на 60 колеги, давайки точни отговори на въпроси от областта на парите, банковото дело и спорта. На стола на Ники те



конференция



трябваше да разгадаят и сложни вътрешнофирмени понятия като „винтидж анализ“, „овъррайд“, IRR, „провизионен коефициент“, „скоринг“ и други, сътворени от Търговският директор Дафи Стилиянова. Шестимата се справиха блестящо и без един всички грабнаха голямата парична награда от 100 лв. За да е по-интересно, от време на време ползваха и жокери като „обади се на приятел“, „50 на 50“ и най-вече „помощ от публиката“. Понятията пък, както и съкращенията КК, РМ, АМ, ППЗ и т. нат., предиз-

викаха културен шок най-вече във водещия на играта.

„ИНТЕРПРЕТИРАНЕ НА МАТЕМАТИКО-СТАТИСТИЧЕСКИЯ ПОДХОД...“ И МИНУТИ ЗА ПОЧИВКА

След заслужен обяд се оказа, че шоуто не е приключило. На сцената излязоха двама професионалисти, но и изкусни шоумени – Апостол Мушмов, директор „Бизнес развитие“ и IT директорът на Изи Кредит Софроний Димитров. В презентацията на Апостол ус-

пяхме да разберем, че за да максимизира печалбата, Изи Кредит няма нужда да следва опонентите си и търсенето на нашите заеми не се влияе от цената им. След това Софроний представи предстоящи технологични промени, които ще облекчат още повече работата на Кредитните консултанти. Не пропусна и да развесели публиката с някой друг виц.

МИНУТИ ЗА РАБОТА

След двамата на ред отново беше Дафи, която посочи приоритетите пред Изи Кредит и какво още може да се подобри, за да полетим още по-високо в бизнеса. „Нека общуваме с диалог. Да толерираме новото, нестандартното и различното. Тези, които винаги бързат, да са търпеливи. Тези пък, които са зарадени с търпение, да се разбързат“, отправи още няколко апела Дафи. Имаше и интересни новини за Кредитните консултанти – възможност за допълнителни бонуси, таблетки, които ще осигурят още по-голяма бързина, по-добър контрол и удобство и други. Клиентите, които се възползват от картите Изи Кард, пък няма да подписват предложение за паричен заем и други първични документи при отпускането на заем. Така ще спестят време за всички.

ПРЕЗЕНТАЦИИТЕ НА ЕРИИТЕ – В ПОЕМА И ПРОЗА

В късния следобед дойде ред на ериите от страната. В презентациите си те заложиха на артистичността, поезията, хумора и нестандартното. Най-много овации събра представянето на ериите София и Юг-Център. София бяха написали хумористична поема в рими (виж на последна страница). Юг-Център пък бяха адаптирали кадри от филма „Смело сърце“ в контекста на Изи Кредит, като ерия мениджърът Атанас Атанасов се превъплъти в храбрия шотландски герой Уилям Уолъс. Така неусетно мина и денят. В края на конференцията бяха отличени и мениджърите от Търговската структура с най-високи резултати. Сред наградите имаше и екзотични екскурзии в чужбина. Да им завиди човек! Да си успешен мениджър на Изи Кредит в днешно време. „За мен лично класата на мениджмънта е и най-добрата, която сме имали в седемгодишната история на корпорацията ни“, коментира накрая Изпълнителният директор Неделчо Спасов. „Компанията, в която работите, е най-добрата, а нашите амбиции са да ви даваме най-доброто“, обърна се към служителите той. Време беше за купон. Ресторант „Воденицата“ в кв. „Драгалевци“ и Глория очакваха всички участници (виж горещи кадри от вечерта на последна страница).



ЧОВЕШКИ РЕСУРСИ

Сто колеги разрешават казуси в първото издание на програма „Таланти“

Новата програма в компанията ни - „Таланти“, се радва на силен интерес сред служителите в цялата страна. Това показват данните на дирекция „Човешки ресурси“. За участие в първото издание на програмата са кандидатствали общо 109 колеги от цялата страна. От тях 100 са одобрени за първия етап и през следващите месеци ще имат възможност да се докажат, справяйки се с поставените им задачи и проекти. Етапите са четири и на финала ще бъдат допуснати само тези, които се преборят с предизвикателствата по пътя.

Програма „Таланти“ е част от новата мотивационна стратегия на „Изи Асет Мениджмънт“ АД. Програмата цели да определи „А“ отбора на Изи Кредит – хората, които целенасочено ще бъдат готвени за заемане на ключови позиции в корпорацията и за участие в нейните стратегически проекти на национално и международно равнище. „Колегите приемат програмата много положително. Тя им дава реална възможност да се развиват и обучават, за да бъдат още по-успешни“, коментира Нели Дукова, един от нейните „архитекти“. За месец експертите ни от „Човешки ресурси“ и част от мениджърите по направления са обиколили 24-25 града във всичките ерии, за да проведат интервюта. „Счупахме се от път“, потвърди мениджърът на „Човешки ресурси“ Горан Арсов.

Никой от комисията по подбора обаче не съжалява за големия пробег. Членовете ѝ са на мнение, че са срещнали много можещи и способни експерти на „Изи Асет Мениджмънт“ АД. Сред стотте кандидатствали колеги 82 са от Търговската структура и 27 от Централен офис. Оказва се, че някои от тях искат различен път на развитие. Например колеги от Търговската структура са

пожелали да се реализират в областта на Маркетинга. Един от тях дори е помагал за Петата търговската конференция в София. Има примери и в противоположна посока. Хора от Централен офис имат амбиции да работят в Търговската структура и ще получат шанс. Друг любопитен пример е с програмистите. Част от тях са поискали да разберат процеса на отпускане на кредити и ще преминат през обучение при Бизнес тренинорите. Половината от кандидатствалите ще се развиват в Търговската структура, другата половина – в Централен офис и задграничните филиали на компанията.

Като положителен сигнал се приема растящият брой служители, които искат да се развиват в задграничните филиали на организацията ни и на тези, които желаят да обучават. Интерес към дирекция „Международна дейност“ са проявили 12 колеги, а като Бизнес тренинори искат да се развиват 7. „Преди интересът към филиалите на организацията в чужбина клонеше към нулата. Сега имаме 12 кандидати, което е показателно за позитивния ефект от програмата“, посочи Горан Арсов. Трима от проекторганите за задграничните филиали са посочили като своя цел заемане на мениджърска позиция в Камбоджа, където фирмата ни ще открие поделение до края на годината. Идентично с позициите зад граница, до преди половин година не е имало никакъв интерес и към професията на Бизнес тренинорите. Сега обаче са кандидатствали опитни търговци, доказали се като Регионални мениджъри и Мениджъри развитие.

Задачите, които се поставят на „талантите“ са в зависимост от сферата, в която искат да се развиват. Тези в Търговската структура например трябва да постигнат определени ме-

Димитър Панев, Регионален мениджър на офис Люлин в София:

Програмата ми помогна да изпълня професионалната си мечта.

Да бъда Ерия мениджър е моя професионална мечта. Програма „Таланти“ ми предостави този шанс. През юни реализирах моята първа практическа задача – работих в екип с настоящия Ерия мениджър Север-Център. Изпълних мисията си. Отворихме и нов офис в ерията. Паралелно си движех процесите и в регионалния офис, който ръководя - Люлин. Сега като втора задача от програма „Таланти“ ми предстои да пътувам в Украйна и Румъния. Предизвикателство са езиките, които се надявам да реша чрез езикови курсове в рамките на програмата. С програма „Таланти“ ние не сме само едни служители – талантът ни се забелязва и ни се дава възможност да се развиваме.

ниджърски цели в различни офиси в страната – обем продажби, събиране на вземания, разработване на периферия, внедряване на нова схема за заплащане на Кредитните консултанти и други. Десет вече са изпълнили първите им поставени задачи успешно и очакват следващите. Изпитанията ще продължат до края на годината, когато ще бъде определен окончателния брой на талантите. На финалния етап талантите ще имат среща с изпълнителните директори, след което ще получат окончателна оценка. На постигналите високи оценки ще им бъдат определени персонални ментори – най-вече мениджъри по направления. Те ще им помагат в подготовката по-нататък, която отново ще премине през три етапа, всеки от който включва обучение и работа по определен проект. Отделно през есента са предвидени обучения по

мениджърски компетенции и езици.

„Програмата има бъдеще, защото дава шанс на хората с амбиции. От нея може да има само позитиви“, потвърди един от успешните участници в първия етап – Регионалният мениджър на офис Люлин Димитър Панев. Митко Панев е изпълнявал функциите на Ерия мениджър Север-Център в продължение месец като първа задача и вече очаква следващата си, която включва работа в задграничните филиали в Румъния и Украйна.

От дирекция „Човешки ресурси“ припомнят, че програма „Таланти“ не приключва с кандидатствалите сто души. Тя е отворена за всички два пъти годишно – през февруари и август. Изискванията са мотивационно писмо, препоръка от ръководител и високи оценки от атестациите.

ПОЛЕЗНО ЗА КРЕДИТНИЯ КОНСУЛТАНТ

Новата програма „Бонус Клуб“ осигурява атрактивни придобивки



Изи Кредит направи сериозна крачка към една от големите си цели - да се нареди сред най-добрите работодатели в България. Нова програма, наречена „Бонус Клуб“ предвижда редица придобивки и бонуси за Кредитните консултанти на компанията ни, които ще направят професията още по-атрактивна. Сред тях са пакети и отстъпки от мобилния оператор „М-тел“, застрахователя „Булстрад“ и веригата магазини за техника „Техномаркет“, евтини заеми, почивки на преференциални цени и достъп до пакета „Изи Здраве“, финансиращ разходи за лечение и профилактични прегледи на служителите на „Изи Асет Мениджмънт“ АД. Кредитните консултанти ще получат и уникална придобивка – достъп до спестовна програма на компанията, която ще им донесе значителни премии върху вложени от тях малки суми – 15 лв. на месец. Привилегиите и придобивките ще растат с натрупването на стаж в компанията (виж таблицата). Като част от програмата консултантите ще се сдобият и с клубна карта

„Изи Бонус“, с която ще получават полагащите им се отстъпки. Програмата беше представена на Търговската конференция в средата на юли. „Целта е ясна - да задържим и да мотивираме Кредитните ни консултанти. Кредитните консултанти са безценни, защото успехът на бизнеса на Изи Кредит се дължи на техния ентузиазъм, професионализъм и ангажираност. С „Бонус Клуб“ искаме да им се отблагодарим за техните усилия и лоялност“, обяви от трибуната Горан Арсов, мениджър „Човешки ресурси“ на компанията ни. Привилегиите ще се ползват от всички КК-та с поне 4 месеца трудов стаж и 30 лв. заработка месечно. Всеки желаещ да се възползва, трябва да попълни заявление и да подпише допълнително споразумение към договора с „Изи Асет Мениджмънт“ АД. Може да го направи от 1-во до 10-то число всеки месец. „Бонус Клуб“ е само една от програмите в подкрепа на човешкия потенциал в Търговската структура. В момента в компанията се реализира про-

грама „Таланти“ (виж в отделен материал в същия брой), а дирекция „Човешки ресурси“ участва активно и в търсенето и подбора на Кредитни консултанти. „Назначаваме консултанти всеки ден, като стремежът ни е да го правим в рамките на деня“, подчерта Горан Арсов. За търговците в компанията се организират

и практически обучения като част от Изи Академия. Само за първите 6 месеца в академията са обучени 628 Кредитни консултанти. „Скромните ни бъдещи планове са Изи Кредит да се нареди сред най-добрите работодатели в България и страните, в които работи“, амбицирани са колегите от „Човешки ресурси“.

Привилегиите в „Бонус Клуб“

Трудов стаж	Привилегии
4 месеца	+ Включване в „Бонус Клуб“ и Спестовната програма (15 лв. на месец) + Клубна карта „Изи Бонус“: Троен пакет от „М-тел“ (цифрова телевизия, телефон и интернет) на преференциални цени – от 15.90 до 17.90 лв. на месец 30% отстъпка за Гражданска отговорност в „Булстрад“ 5% отстъпка в „Техномаркет“ + До 35% по-евтин заем (продукт „Изи Служител“)
8 месеца	+ Отстъпка за почивна база и хотели, 2 пъти в годината
12 месеца	+ Премия от 320 лв. (чисто 200 лв.) + Изи Здраве - ½ пакет
24 месеца	+ Премия от 500 лв. (чисто 320 лв.) + Изи Здраве - пълен пакет + Еднократен безлихвен кредит до 1500 лв. за покриване на нуждите за лечение

Повече информация за „Бонус Клуб“ на сайта на компанията - <http://www.easycredit.bg/bonusclub>

НАШИТЕ КЛИЕНТИ

20 клиенти и 30 консултанти ще се забавляват на грандиозен концерт на Пайнер

Горещите музикални емоции за клиентите на Изи Кредит ще продължат и през есента. След свежото пролетно настроение с диска Easy Hits, зарадвахме 20 клиента и с покана за грандиозен концерт на звездите на Пайнер. Голямото събитие е тази есен в зала 1 на НДК по случай 11-годишнината на телевизия Планета. Няма да останат пренебрегнати и 30-те Кредитни консултанти с най-голям принос за продажбите по време на кампанията Easy Hits (виж имената на спечелилите на сайта на Изи Кредит). Те също ще се забавляват на грандиозното събитие. Всеки от спечелилите ще може да заведе на концерта свой близък, а Изи Кредит ще покрие разходите им за транспорт и хотел, за да направи преживяването им

още по-незабравимо. Спечелилите не скрива радостта си пред Easy Times. „Усещането да си късметлия е много приятно. С удоволствие ще се възползвам от поканата. Ще заведем на него моя приятелка“, сподели развълнувано 28-годишният Димитър Димитров, от с. Ново село, област Стара

Загора. С Изи Кредит Димитър ремонтвал жилището си. Сега удовлетворението му е двойно по-голямо – свършил е полезна работа и е спечелил страхотна награда. „Ще ползвам услугите на Изи Кредит отново“, категоричен е той. За трети пореден заем от Изи Кредит ще кандидатства и

37-годишната Иванка Янакиева от Благоевград. С първите два купува ученическа униформа за дъщеря си и ремонтира семейното жилище. Радостта от споходилия я късмет е голяма. „Дъщеря ми обожава звездите на Пайнер и много се радва, че ще бъде на техен концерт“, отбеляза младата майка. Своето дете на концерт ще води и 41-годишната Албена Филчева, също от Благоевград „Благодаря много за наградата. Ще заведем на концерта 20-годишния ми син“, каза тя. Това е вторият заем на Албена от Изи Кредит. С него тя подпомогнала лечението на свой близък.

Промоцията Easy Hits продължи до 31 май. Всеки изтеглил заем (Изи Кредит, Изи Месец или Кредит Пенсионер), получи диск с 16 горещи хита на Пайнер. Компилацията включва песни на любими изпълнители като Преслава, Галена, Андреа, Глория, Анелия и други.

Уважаемия г-жо

Вие спечелихте официална покана за грандиозен концерт на телевизия „Планета“ по случай 11-та им годишнина. Елате и се забавлявайте със звездите на Пайнер в зала 1 на НДК, София, тази есен! За да направим преживяването ви още по-незабравимо, ние ще поемем транспортните ви и хотелски разходи. Поканата важи за двама. Сетемемери ще ви изпратим подробна информация за датата на провеждане на концерта и детайлите по транспорта и настаняването ви. Благодарим ви, че ни се доверихте и сте наш добър клиент!

EasyCredit

ЛЮБОПИТНО И ЗАБАВНО

Ерия София се отличи на Търговската конференция с поема в рими

Ерия София презентира себе си по оригинален и забавен начин на Петата търговска конференция – поема в рими. Тя получи заслужени бурни аплодисменти.

Скъпи колеги, на нас двамата се пада, тази чест или награда, с ерия София да ви запознаем. . . Няма много да дълбаем, в историческия ред на отваряне, офисите ще имат представяне. . . На екрана ще виждате територията, на сцената мениджъра за аудиторията. . .

За да не е много суховато, ще говорим в рима, времето е много кратко, скука тук не ще да има. . .

Така че сега на вашето внимание разчитаме

И най-големия офис тук ще извикаме. . .

1 Пръв офис Люлин се отвори и за Изи Кредит в София се заговори. Бизнес силен се оказа, кредитите станаха зараза! И днес като Люлин няма втори, тук с шега не се говори!

2 От него Младост пък щафетата пое. Няма спиране – расте, расте. Консултантки много в тази Младост, красотата носи радост!

3 Офис Център дължен не остана. Трети офис, но какъв пък само! Всички състезания печелят – жалко, конкуренцията май им идва малко!

4 На втори февруари – видна дата, офис Павлово отвори си вратата. Ако някой прави паралели, вижте мениджъра – да не сте посмели!!!

5 В петицата на първите отворили врати, офис Перник достойно мястото държи. . .! Нощем ги разтресе здраво, всички бягат, само нашите за работа се стягат.

6 През 2008-ма, в студа на януари, открихме офис – пише на когото свари. Хаджи Димитър се нарича, РМ-то всички го обичат. И нали са с име на войвода, върви им, следва ги народа.

7 В Своге пък – градът на шоколада, офис да откриеш, ах каква наслада. Макар и периферия да ги наричат, по двеста кредита на месеца се стичат.

8 Офис след това отвори, свързан с Божите двори! Света Троица се той нарича, и след големите успешно тича.

9 В офис Дружба се работи дружно, масово и колкото е нужно, но понякога това не стига целите си да постига.



10 Вутрин ноемврийска, тиха, Радомир излезе на тепиха. Хащат всички цели лесно, настроението им е чудесно.

11 Извън София решихме да растем, в Елин Пелин наложи се да спрем, на шопи кредити им дай, забавите ти нямат край.

12 В Костинброд, с мениджърка дупничанка – нямаме проблеми с автопарка, тук забава, там пък две, атестацията пак е зле.

13 В офиса ни в Надежда, бизнеса до туй се свежда – на Илиянци пазара всеки кредит договаря.

14 В Овча купел меко, с ръкавица кадийфяна, пипа най-изисканата дама! Но под тази ръкавица, питайте каква десница! РМ Стела – като мениджър позната, обучила е много кадри тя на занаята!

15 Педнадесетият ни офис – в категорията млад, намира се в Дианабад. Територия голяма и обширна, МР-та търсим, за да стане силна.

16 Друг новак по нашата теория Гео Милев – силна категория! РМ-то пак не е разбрал, КРIs как е изпуснал.

17 Имаме и офис в Обеля, той работи и в Неделя! Регионалният е нов – гледа работата си с любов. Кредити на воля пишат, но забавите им май издишат!

18 В Нови Искър – шефката жена, резултатът тук не закъсня. Приз за офис на месеца взеха, тръгнаха по пътя на успеха.

19 На пазара на Красна поляна, офис открихме, голям смут настана. Продавачите на зарзават на опашка се редят.

20 От най-новите е офис Хиподрума, там славни са ездачи, не ще и дума. Тръгнаха добре, почти в галоп, но още чакаме най-бързия им ход.

.....
Това сме ние – ерия София, без преструвки и излишна философия! Каним всички вас довечера, да вдигнем чаши и да пием – с успехи, здраве, щастие да се сдобием.

Номер едно и в бизнеса и в забавленията

от стр. 1 »

Специално за Изи Кредит Глория изнесе едночасов репертоар с най-добрите си хитове. Фолклорен танцов ансамбъл и нестинари също се погрижиха за доброто настроение на гостите. Около полунощ бяха раздадени и ключовете от нови автомобили на общо 18 регионални мениджъри.



0700 18 100

София 1324; жк. Люлин, бул. Джавахарлал Неру 28, Силвър център, офис 51; тел: 02/ 92 77 351, 0700 18 100; e-mail: office@easycredit.bg

EasyCredit
www.easycredit.bg