

СНИМКА ЛИЧЕН АРХИВ

ИВАЙЛО БОРИСОВ

главен изпълнителен директор на „Евромаркет Груп“ АД

Г-н Борисов, каква беше първата ви работа – на колко години получихте за първи път пари за труда си и какво направихте с тях?

– Бях на 17 години, когато за първи път получих пари за труда си. Имах количка за сладолед в двора на Софийския университет. Спомням си, че след като платих изядения от мен и приятели сладолед, от първата ми заплата не остана много, но със събраните пари отидох на море.

– Има ли нещо, което бихте искали да знаете по-рано в кариерата си?

– Определено не. Кариерата ми се е развивала стъпка по стъпка и аз съм преминал през различни позиции и отговорности, докато стигна до поста главен изпълнителен директор. Започнах като търговски специалист, впоследствие бях повишен в търговски мениджър и няколко години бях изпълнителен директор на задграничното дружество на „Евромаркет“ в Сърбия.

От опит съм се убедил, че мениджърските качества се израждат, когато решаваме ежедневни предизвикателства, научаваме по нещо от всяко от тях и извличаме поуки от грешките си. Ако знаем нещо предварително, няма да изпитаме удоволствие от постигнатите резултати.

– А кои са мениджърските качества, необходими за справяне с най-големите бизнес предизвикателства през следващите години?

– Едно от основните качества, което ми помага в бизнеса, е целенасочеността. Изключително важно е правилно да се дефинира целта, да се комуникира с всички участници в процеса и да не се позволи от-

клоняване до постигането ѝ. Разчитам също на самокритичността – принцип, заложен във философията на Toyota, според който нищо не е толкова добро, че да не може да бъде усъвършенствано. Не на последно място, важна е способността да се взимат бързи решения и да се проявява гъвкавост – както към клиентите, така и към служителите. Все пак в днешния динамичен свят никога няма време да чака.

– Къде виждате потенциал за растеж? Прегледате ли големи промени в сектора, в който се развивате, в следващите 5 години?

– В нашия бизнес потенциал за развитие има пазарът на smart технологии. Производството на машини, включително строителни, подемно-транспортни и индустриални, вече се подчинява на концепцията за Internet of Things. Наблюдавам тази тенденция при нашите партньори производители като Komatsu, Toyota, Gardner Denver, Doosan Machine Tools, Panasonic, които активно разработват и налагат „умни машини“. Смятам, че това ще бъде голямата промяна в следващите 5 години, и аз очаквам скок на продажбите на такъв тип технологии.

– Кои са трите определящи бизнес практики или инструменти, които използвате в „Евромаркет“?

– Мислята на „Евромаркет“ е трансфер на технологии от производители номер 1 в света до българските клиенти. За да поддържа тази идентичност, се нуждаем от висока компетентност, затова държим на постоянни обучения както за търговските, така и за сервизните специалисти. Стараем се непрекъснато да намираме гъвкави решения и стимули за тяхната мотивация. Това е първата ни определяща бизнес практика.

Втората е въвеждането и обновяването на сис-

темите за повишаване на ефективността на работните процеси по всички линии – продажби, сервиз, логистика, гоставка на резервни части.

На трето място поставям целеполагането и гетайлното измерване на резултатите – къде се намираме на пазара, какъв пазарен дял имаме с всяка продуктова група, къде има потенциал за растеж. Стремим се постоянно да награждаме постигнатото и да реализираме по-високи резултати.

– Как се справяте със стреса – имате ли навик, който ви помага да организирате съзнанието си?

– От дете спортувам активно и до днес за мен спортът е средство за справяне със стреса. Често споделям това удоволствие с колеги – всяка седмица играем футбол и тенис. В свободното си време

обичам да прекарвам време със семейството и приятелите си. Това ме зарежда и ми помага да подгря съзнанието си.

– Най-добрият житейски урок, който сте получили до момента?

– Опитът ме е научил, че да бъдеш себе си, е най-сигурният път към успеха. Харесва ми какво казва Бенджамин Хоф по този въпрос: Необходимо е да върваш във вътрешната си природа и да не я губиш от поглед. Трябва да опознаеш своите уникални черти, да ги отстояваш, да ги развиваш и да повлияеш на околните да направят същото. Мисля, че точно това правим в „Евромаркет“ – насърчаваме личните качества, създаваме съвкупност от много индивидуалности и я насочваме към обща цел. ★



Ивайло Борисов е завършил „Международни икономически отношения“ в УНСС. Започва кариерата си в „Евромаркет“ през 1997 г. Между 2000 до 2006 г. е изпълнителен директор на „Евромаркет Сърбия“, а от 2008 г. заема поста главен изпълнителен директор в „Евромаркет Груп“ АД. През 2012 и 2013 г. е сред 10-те финалисти на конкурса „Мениджър на годината“. Под негово ръководство компанията сключва десетки партньорства със световни производители, сред които Komatsu, Toyota Material Handling, FG Wilson, Doosan Machine Tools и Kennametal. През 2018 г. дружеството навлиза на пазара с товарни автомобили, като увеличава семейството си с още един член – „АйТръкс“ ЕАД, оторизиран представител на IVECO за България. По-късно същата година е направена първа копка на две нови сараи, с които „Евромаркет“ разширява административната и сервизната си част. Приходите на холдинга за 2018 г. надхвърлят 200 млн. лева.

“ Производството на машини, включително строителни, подемно-транспортни и индустриални, вече се подчинява на концепцията за Internet of Things. Смятам, че това ще бъде голямата промяна в следващите 5 години, и аз очаквам скок на продажбите на такъв тип технологии. ”