

Директор группы регионов компании «UTGroup» Ярослав Кашеваров рассказал о том, как сделать головокружительную карьеру. Начав с должности рядового финансового консультанта, за несколько лет он вырос до руководителя 14 региональных офисов по всей стране.

Растешь сам – тяни за собой других

От Урала до Балтийского моря простирается рабочее пространство Ярослава. Сегодня он в Набережных Челнах, завтра может оказаться в Калининграде, а ближе к выходным доберется домой, в Пермь.

В Перми находится головной офис представляющего партнера группы компаний «Телетрейд», ООО «Удаленная торговля» (UTGroup – прим. ред.). Компания занимается оказанием консалтинговых услуг в сфере инвестиций, говоря проще – помогает делать деньги на деньгах.

– Ярослав, расскажите, что входит в круг обязанностей директора группы регионов?

– Перечень обязанностей немалый. Работать приходится 24 часа в сутки. Если в Перми, например, 16 часов, то в Калининграде только час дня. Все офисы заканчивают работать в 21.00, по пермскому времени это полночь. Но я счастливый человек – к работе отношусь как к хобби, поэтому все это мне нравится.

– Значит, в точку попали с выбором профессии. Как заинтересовались этим направлением?

– После школы я поступил на геологический факультет Пермского государственного университета. По первому образованию я нефтяник. На третьем курсе стал получать второе высшее образование на кафедре финансов, кредита и биржевого дела.

– А как Вы поняли, что хотите заниматься другим делом?

– Я стараюсь никогда себя не ограничивать, понимаете? Мне было интересно и то, и другое. После учебы, поработав оператором добычи нефти и газа, понял, что это не мое. В сен-

тябре 2012 года пришел в компанию «Телетрейд-Урал» (ныне переименована в UTGroup), прошел курс лекций. Затем стал клиентом компании, открыл брокерский счет, одновременно начал работу в компании. Через полгода стал ведущим бизнес-тренером, еще через год – директором пермского представительства.

– Чем обусловлены такие стремительные «скачки»?

– «Дорогу талантам» – это о нас. Директором пермского офиса я был всего три месяца. Оценив результаты работы, руководство предложило мне подняться выше. Ну а потом мне начали передавать другие регионы. Поначалу один, далее – больше и больше, и сейчас я и созданная мной команда работает на половину России, если можно так выразиться.

– Вам передавали те офисы, которые нужно было подтянуть?

– Не просто подтянуть, а научить работать. С задачей справлялся, поэтому на протяжении последних двух лет число регионов постоянно росло. Сейчас их у меня 14.

– Каковы планы на будущее? В плане карьерного роста, по сути, расти уже некуда?

– Наверное, рост идет вширь – по количеству регионов управления. Будущая цель – увеличить количество регионов и воспитать достойную замену. В компании так заведено: ты можешь подняться выше по карьерной лестнице, если подготовил себе замену.

– Можете представить ситуацию, что Вы не работаете в UTGroup?

– Нет, другой работы я себе представить не могу. Много вложено сил, знаний и умений. И в меня вкладывали многое! Мой успех – не



Справка

Ярослав КАШЕВАРОВ

Родился 10 января 1987 г.

В подчинении Ярослава Кашеварова находится 14 региональных офисов в следующих городах: Набережные Челны, Альметьевск, Нижнекамск, Йошкар-Ола, Калининград, Екатеринбург, Челябинск, Магнитогорск, Пермь, Ставрополь, Сочи, Анапа, Нижний Тагил и Курск.

Является первым заместителем генерального директора ООО «Удаленная торговля».

только моя заслуга, но и заслуга моего руководителя. Я просто не представляю жизнь без всего этого. Так же как и моя команда. Регулярно проводим командообразующие мероприятия, работаем в режиме диалога. Я слушаю их, а они меня. Это помогает избегать ненужных конфликтов и работать по-настоящему эффективно. Сейчас у меня четыре заместителя, и я верю, что многие из рядовых сотрудников компании смогут занять руководящие должности в ближайшее время. Мы не сидим на месте! Растем, и каждый сотрудник компании растет вместе с нами. Мы – компания возможностей!

Буду рад видеть в своей команде профессионалов, людей, готовых работать на результат, в (не побоюсь этого слова) лучшем коллективе из всех мне известных!



Курск, Дзержинского, 9а, 4-й этаж,
оф. 410 («БЦ Континент»)
Тел: +7 (4712) 747-517, 70-70-95
e-mail: kursk@teletrade.ru