



Сергей ТОКАРЕВ:

Работать в интересах курян!

Коллективу энергосбытовиков «КурскАтомЭнергоСбыта» к решению сложных, нестандартных задач не привыкать. Надежное, качественное, бесперебойное энергоснабжение населения, предприятий – локомотивов экономики области и социальной сферы регионов присутствия – важная и ответственная миссия, с которой обособленное подразделение справляется безупречно.

Начав функционировать в 2014-м, гарантирующий поставщик электроэнергии год от года в своей работе идет по пути цифровизации, внедрения передовых технологий и инновационных систем. И все это с одной целью – сделать условия обслуживания для своих клиентов максимально удобными, эффективными и прозрачными. Об этом и не только – наш сегодняшний разговор с заместителем генерального директора АО «АтомЭнергоСбыт» – директором ОП «КурскАтомЭнергоСбыт» Сергеем Токаревым.

– Сергей Викторович, ваша компания не первый год является примером того, как следует вести бизнес и работать с потребителями. Как вам это удается?

– Самое важное слагаемое продуктивной работы, наша главная движущая сила – люди, работающие в компании. Сегодня на предприятии подобрался уникальный коллектив, обладающий сплавом знаний, навыков, опыта, традиций и верно выстроенных мотиваций.

– Задам вам прямой вопрос – кто такой современный сбытовик? Какими качествами, помимо специального образования, обладают ваши подопечные?

– Во-первых, быть настоящим профессионалом-сбытовиком невозможно без целеустремленности. Жизнь постоянно ставит массу слож-

ных задач, и каждая из них требует молниеносного решения. Понимание конечной цели, умение грамотно распределять усилия на этапах ее достижения позволяют достигать намеченного. И тут же формулировать новые задачи развития.

Еще одно, на мой взгляд, необходимое для сбытовика качество – быть открытым всему новому, не переставать учиться, уметь овладевать знаниями и компетенциями. Сегодня это принципиально важно, учитывая обширный круг общения и колоссальные темпы развития технологий и инструментов, создаваемых современным обществом.

Более 80 процентов сотрудников АО «АтомЭнергоСбыт» имеют как минимум одно высшее образование, большая часть из них – выпускники курских вузов.

Должен признаться, я и сам стараюсь не останавливаться в обучении. Вообще считаю принципиально важным, чтобы у человека, собравшегося посвятить жизнь энергетике, была нацеленность, а вместе с ней и сформированный навык на постоянное пополнение запаса знаний, умений. Это требование всем нам сегодня диктует стремительно меняющийся мир.

Ну и, пожалуй, фундаментальное, причем не только для сбытовика,

качество – это честность. Честность с собой, с коллегами по работе, с контрагентами. Открытость и доверие в любом коллективе – это залог формирования той самой единой команды, которой любая задача по плечу. Честность практически всегда плотно увязана и с безопасностью, причем далеко не только в рамках профессии. Только честный и взвешенный анализ способен определить степень эффективности работы, а



Сотрудники Контакт-Центра за работой

при необходимости внести коррективы в планы развития с тем, чтобы оставаться всегда на шаг впереди.

– Как эффективно управлять сбытовым коллективом? Наверняка есть свои секреты и особенности. Поделитесь?

– Один мудрый человек сказал: мечта руководителя – создать команду единомышленников, работающих самостоятельно, увлеченно, осоз-