



Druk wytłuszczony – moderator

Druk standardowy – respondent

[jak ktoś się śmieje – 😊]

(ns – gg:mm:ss) – fragment niezrozumiały

Moim i Państwa gościem jest Pan Piotr Wasilewski, Wiceprezes Zarządu firmy SunMark. Dzień dobry Panu.

- Witam.

W dniu dzisiejszym, przypomnę, że mamy czwartek, wizytował Pan, razem ze swoimi koleżankami, w naszej szkole, by spotkać się ze studentami i z przedstawicielami władz uczelni, w celu, no nie ukrywam, pożądanym w ogóle na podkarpackim rynku pracy. Chcą Państwo pozyskać pracowników wśród naszych studentów. Ja może na początek zapytam o profil działalności Państwa firmy, żebyśmy wiedzieli, o jakich pracowników chodzi.

- Jesteśmy firmą outsourcingową. Outsourcingową, tzn. wykonujemy na zlecenie innych firm zleczone akcje. Są to głównie akcje telemarketingowe, czyli telefoniczna obsługa klienta. Tym się zajmujemy w naszym oddziale w Lubaczowie, tym także zamierzamy się zajmować w naszym drugim oddziale, tutaj, na miejscu, w Jarosławiu. Oprócz tego zajmujemy się sprzedażą baz danych konsumentów jak i firm oraz usługami informatycznymi.

No, to jest dosyć specyficzna nisza na rynku. Szczególnie sprzedaż baz danych. Telemarketing jest bardziej popularny, ale niekoniecznie na Podkarpaciu. Dlaczego właśnie Lubaczów? Dlaczego Jarosław?

- Moi koledzy pochodzą z Lubaczowa. Stąd to był ich pomysł, żeby tutaj właśnie otworzyć firmę i wspierać rynek podkarpacki gdzie, nie ukrywamy, że jest dość duże bezrobocie. Ich rodzinne koneksje spowodowały, że właśnie tutaj, w Lubaczowie została otwarta firma. I właśnie zamierzamy wspierać tutaj rejon Podkarpacia, i w tym kierunku rozwijać się. Czyli pierwszy Lubaczów, później Jarosław. Kolejne oddziały, które mamy w planach, mogą być zlokalizowane w Rzeszowie, Zamościu też Tomaszowie Lubelskim.

Ale docelowo głównie Podkarpacie.

- Tak, Podkarpacie Lubelskie.

Zaczęło się od Lubaczowa.

- Tak.



Tam już firma funkcjonuje?

- Funkcjonuje od 2004 roku. Firma powstała jako agencja marketingowa. Później w 2007 roku przerodziła się w spółkę z ograniczoną odpowiedzialnością, został otwarty pierwszy oddział call center właśnie w Lubaczowie. W 2010 roku, tak jak rozmawiamy, planujemy otworzenie teraz oddziału w Jarosławiu.

Tak jak mówiłem, dosyć specyficzny profil działalności firmy. Może nie będę pytał o samą wielkość zatrudnienia, ale tak w przybliżeniu planują Państwo...

- Wielkość zatrudnienia? W tej chwili w Lubaczowie zatrudniamy ponad 70 pracowników.

O, proszę. Sporo.

- Jarosław docelowo około 140. Czyli ponad 200 pracowników pracujących dla nas w roku 2010.

To sporo. Czy przyszli Państwo do nas, do szkoły, po konkretnych studentów konkretnych kierunków?

- Nie, głównie szukamy osób inteligentnych ☺.

Acha. Na jakie stanowiska?

- Nasza struktura jest tak zorganizowana, że w pierwszej kolejności poszukujemy konsultantów telefonicznych, osób, które będą pracować z klientami poprzez obsługę telefoniczną.

To są telemarketerzy tak?

- Tak, telemarketerzy. A także osób sprawujących funkcje kierownicze, takich jak koordynatorzy projektów, kierownicy projektów, czy też samych programistów. Bardzo mocno rozwijamy nasz dział informatyki, nasz dział IT. W tej chwili mamy zatrudnionych czterech programistów i szefa działu IT. Docelowo myślimy o zwiększeniu tego działu do ośmiu programistów.

No to jednak tutaj można znaleźć kilku na pewno

- Dlatego tutaj przyszliśmy.

Tych bardziej ambitnych, ☺ tak, programistów. Mamy przecież Instytut Inżynierii Technicznej. Mówił Pan też o kadrze menedżerskiej - mamy ekonomię i zarządzanie.

No, ale głównie jednak osoby na stanowiska telemarketerów. Ich potrzeba jest najwięcej tak?

- Tak, głównie osoby na stanowiska telemarketerów. Wszystkie osoby funkcyjne, które pracują w naszej firmie, rozpoczynały pracę jako telemarketerzy, jako konsultanci telefoniczni. Każdy kierownik projektu zaczynał pracę jako konsultant. Każdy koordynator, nawet informatycy, rozpoczynali swoje pierwsze kroki właśnie jako konsultanci. Także



księgowe, które teraz pracują w naszej firmie, miały swoją pierwszą przygodę z kontaktem telefonicznym. W te wszystkie osoby zainwestowaliśmy czas, zainwestowaliśmy szkolenia wewnętrzne i zewnętrzne. Dzięki temu stworzyliśmy z tych osób naszą strukturę.

Czyli studenci mogą przyjść do Państwa firmy już w trakcie studiów, tak?

- Oczywiście.

Bo praca telemarketera nie wymaga całodobowej dyspozycyjności.

- Nie. Jesteśmy tak zorganizowani, że pracujemy na dwóch zmianach – porannej i popołudniowej. Poranna, jest to zmiana między godziną 8:00 a 15:00 i popołudniowa między 15:00 a 21:00, plus możliwość pracy także w sobotę między 10:00 a 18:00. Także, jeśli są studenci, którzy mają wolne popołudniami, zapraszamy. Jeśli są tacy, którzy mają wolne rano, także zapraszamy.

I rozumiem, że szkolenia Państwo zapewniają.

- Szkolenia jak najbardziej. Każda osoba, która przyjdzie do nas, przechodzi przez trzy-, czterodniowe szkolenie wstępne. To szkolenie powinno zapewnić takiej osobie odpowiednią wiedzę do tego, żeby rozpocząć pracę z klientem. Później, przez okres tygodnia, dwóch tygodni, taki nowy konsultant, nowy pracownik, jest wspierany przez swojego opiekuna. Tym opiekunem może być bardziej doświadczony kolega lub też osoba, która odpowiada za projekt, czyli kierownik lub koordynator projektu.

Dobrze, to może na koniec poproszę o kontakt. Jeżeli ktoś byłby zainteresowany, gdzie powinien zgłaszać swoją kandydaturę? Czy tutaj, może w biurze karier, jest kontakt?

- Macie Państwo kontakt do nas poprzez biuro karier. Wiem także, że na stronie internetowej Państwa uczelni też jest informacja o ofercie pracy.

Przypomnijmy: www.pwszjar.edu.pl

- Zapewne tak. 😊



- Dodatkowo podam adres mailowy do osoby, która zajmuje się bezpośrednio rekrutacją. Jest to: akosak@sanmarks.pl

Mamy kontakt, mamy informację o tym, że poszukują Państwo pracowników. Ja życzę Państwu, żebyście znaleźli tychże inteligentnych studentów, których najbardziej potrzebujecie. Dziękuję bardzo za rozmowę.

- Dzięki wielkie.