

# Nástup do Sabrisu vnímám jako šanci dostat se dál

V málokterém oboru je nábor nových zaměstnanců pro úspěšný rozvoj firmy tak důležitý, jako v dynamicky se rozvíjející oblasti IT. To si uvědomila i společnost Sabris, která působí na poli dodávek systémů SAP a řešení pro správu podnikového obsahu ECM, a tak se rozhodla k náboru přistupovat trochu jinak, než je dnes v tomto oboru zvykem. Abychom zjistili, v čem je její přístup specifický a nakolik je účinný, zeptali jsme se obchodníka Sabrisu Karla Řeřicha na jeho dojmy z průběhu přijímacího řízení, kterým úspěšně prošel, i na jeho přibližně půlroční zkušenosti z působení u svého nového zaměstnavatele. „Sabris byl první firmou, kterou zajímalo, co skutečně umím,“ řekl nám.

## ADVERTORIAL

### Prozradte, v jaké oblasti jste sbíral své obchodní zkušenosti?

Víte, já jsem vystudovaný ocelář a k mému prvnímu kontaktu s problematikou IT došlo na počátku 90. let minulého století v Třineckých železárnách. Tato oblast mě zaujala a stala se i mým koníčkem. Postupně jsem se začal učit tehdejší „moderní“ softwarové komponenty, které jsou z dnešního pohledu již pravěkem. V roce 1993 následoval logický krok a já jsem vyměnil svět ocelářiny za svět výpočetní techniky. Prošel jsem cestu od zálohovacích systémů a infrastrukturních řešení až po oblast softwarových řešení pro správu dokumentů a ECM, v níž se nyní pohybuji již sedmým rokem. Proto mne také zaujala informace personální agentury o tom, že společnost Sabris rozšiřuje svůj obchodní tým.

### Co vás na této nabídce zaujalo?

Pečlivě jsem prostudoval jejich webové stránky a zaujaly mě dvě věci: portfolio poskytovaných produktů a služeb a se-

znam zákazníků. Spokojený zákazník je vždy ta nejlepší reference, která vypovídá o dlouhodobém vztahu. Oslovila mě také možnost vrátit se od prodeje infrastruktury do oblasti softwarových řešení, která je mi bližší. Je pro mě vždy příjemnější pokusit se vyřešit zákazníkovi jeho problém, pomoci mu najít vhodné řešení jako celek, než řešit „cenu“ za gigabajt. Osobně mě příliš ne naplňuje pouhé přeprodávání produktů bez jakékoliv přidané hodnoty.

### Jak vůbec probíhal náborový proces? Překvapil vás něčím?

Musím se přiznat, že ano. A co více, byla to samá příjemná překvapení. Celé přijímací řízení bylo pojata jako obchodní proces. Obchodní ředitel společnosti Sabris se stal zákazníkem a mým úkolem bylo ho přesvědčit a „prodat“ mu jedno z řešení Sabrisu. Konkrétně to bylo automatizované zpracování faktur v systému SAP – IPM. Dostal jsem zadání a následovala obchodnička – dotazy pro zpřesnění představ, nabídka a prezentace. Víte, v obchodním světě není běžné, aby společnost primárně zajímala, co umíte, a ne to, kde všude máte známé.

### Co vás během přijímacího řízení přesvědčilo, že děláte správný krok?

Profesionalita a příjemná atmosféra, naplnění firemního motta „friendly professional“. Z mnoha stran jsem o společnosti Sabris měl pozitivní reference a komunikace s jejich zaměstnanci mi to jen potvrzovala. Společnost má jasně definováno, co chce prodávat, a přesně ví, jak. Pracují zde odborníci s velkými kompetencemi v oblasti řešení postavených kolem ERP systému SAP a řešení pro správu a oběh dokumentů. To pro mne bylo určitou zárukou kvalitního zaměstnavatele. Příjemně na mne zapůsobil i můj potenciální nadřízený, který se mnou jednal bez známky arogance, a i když viděl, že je v něčem problém, snažil se mne navést a čekal na moji reakci. Vše bylo naprosto korektní.

### Nezajímaly vás před nástupem například zaměstnanecké benefity?

Plat je samozřejmě jedna věc, ale není to to jediné, co by nové zaměstnance



KAREL ŘEŘICHA

obchodní zástupce společnosti Sabris, s.r.o.

mělo zajímat. Pro mne je benefitem to, že působení v Sabrisu mě osobně může posunout jinam, dále. Je to dáno už zdejšími přístupem, směřováním a metodikou obchodu. Krásné je třeba to, že zde opravdu platí „více hlav, více rozumu“ a den co den se potvrzuje, že více dokážeme, když budeme vzájemně spolupracovat, než když budeme bojovat. Ve zdejší obchodnímu týmu jsem se dosud nesetkal ani s žádným problémem z lidského pohledu. Šéf týmu pro nás vede i obchodní akademii, která nám na reálných příkladech pomáhá, abychom byly schopni obecně známá pravidla obchodování převést úspěšně do praxe. Zdejší prostředí je velmi příjemné a konstruktivní a může myslím komukoliv pomoci vyrůst.

### Jak své rozhodnutí hodnotíte po zhruba půl roce působení u firmy?

Velice kladně. Přínosem pro mě je, že se skutečně mohu pobavit se zákazníkem v širokém rozpětí toho, co Sabris opravdu umí, na co má své vlastní lidi. Z mých dosavadních zkušeností mohu říci, že vše, co je se zákazníkem dohodnuto, je dodáno. Víte, obchodník vždy nese své jméno na trh a následná spolupráce musí probíhat tak, aby vztah byl dlouhodobý. A pokud se něco takového daří také u nadnárodního zákazníka, je to velká satisfakce. A když už nějaký problém vznikne, protože žijeme v reálném světě, vyřeší se vždy k oboustranné spokojenosti. Sám svůj nástup do Sabrisu vnímám jako obrovské pozitivum, velkou šanci dostat se dál. A to i přesto nebo právě proto, že už mám leccos za sebou. ■