

Моя жизнь в торговле. Нулевые

Если 90-е годы у меня ассоциируются с грязной, стылой, уныло-однообразной и нескончаемо серой московской зимой, когда оттепели чередуются с морозами, лишь изредка радуя праздниками, то нулевые запечатлелись в памяти, как быстро пролетевшее, жаркое, душное и пыльное столичное лето, изматывающее потом и жаждой, но радующее вдруг открывающейся синью небес, ласковым солнышком и теплыми дождями, несущими обманчиво короткую передышку между новыми испытаниями, не дающую впасть в окончательную тоску и уныние. Так и моя торговая карьера развивалась тогда, чередуя головокружительные взлеты с сокрушительными провалами, даря, то короткие периоды благополучия и успеха, то затяжные полосы горьких неудач и поисков новой, более перспективной фирмы и надежных партнеров по бизнесу.

Когда обо мне вспомнила парфюмерная компания, которой передали сбыт нашего дедовского шампуня, я не слишком удивился. Не имея должного опыта работы с моющими средствами и косметикой, они забили свои склады и угробили отношения с привлеченными нами ранее клиентами, лишив их товара в разгар наибольшего спроса. А времена за год поменялись, и рынок начал потихоньку восстанавливаться вместе с ростом покупательной способности. Сумасшедшие продажи наших дешевых шампуней и кремов остались позади, производство в Дедовске начало испытывать серьезные трудности, и понадобился человек, который смог бы исправить ситуацию. Я не был волшебником, но согласился, поскольку эта контора имела куда более серьезный потенциал и тыл, по сравнению с затеей негра из Лумумбария.

Я с головой окунулся в знакомую работу, с удовольствием восстанавливая утраченные связи с прежними партнерами и находя новых. Это было нелегко, в бизнесе многое решают не только чисто коммерческие вопросы, но и личные отношения, а тут проблема была и в утраченной прибыли, и в уязвленных амбициях. Тем не менее, за полгода удалось положение существенно улучшить, что отразилось на доходах и доверии начальства. Под мое чуткое руководство были отданы две девушки для работы с привлеченными клиентами, а мне была предоставлена возможность сосредоточиться на поиске и командировках в регионы. Мне это всегда нравилось, я люблю бывать в новых местах, знакомясь с разными городами, и за пару лет объездил страну от Владивостока до Минска и от Мурманска до Сочи.

Кризис потихоньку преодолевался, продажи парфюма росли, фирма активно развивалась, открывая филиалы в крупнейших городах, а дедовская косметика стала пятым колесом в телеге. Мои доходы уперлись в весьма скромный потолок, и я не отказался, когда мне было предложено развивать регионы, курируя несколько федеральных округов. Я продолжал там искать партнеров, одновременно набирая торговых представителей и подыскивая кандидатов на роль руководителей филиалов. Процесс был в самом разгаре, когда руководству вдруг пришло в голову омолодить кадры, набрав более голодных, рьяных и агрессивных. Я в эту концепцию более не вписывался, и меня под благовидным предлогом рассчитали после 3,5 лет работы. Это был очередной неожиданный облом, но грустить, сидя на мели, я не мог себе позволить. Нужно было кормить детей, и я занялся новыми поисками, которые после нескольких неудачных попыток увенчались закономерным успехом.

Меня пригласили торговать качественной израильской декоративкой в маленькую, но теплую компанию. Во главе ее стояло лицо той же национальности, но тут мне выделили сразу персональный кабинет, новейший комп и полную свободу действий. Это обрадовало, но ненадолго. Стоял жаркий июль, и окна выходили на одну из самых загазованных улиц Москвы - Балтийскую, где всегда собирались автопробки перед выездом на Ленинградский проспект. Несмотря на то, что окно приходилось плотно закрывать и занавешивать, к вечеру на мониторе и клавиатуре собирался толстый слой копоти, а сидеть приходилось по пояс голым. Однако упорство, труд, оптимизм и сила воли помогли пережить то лето и дела постепенно пошли на лад.

Нашлись крупные клиенты, я стал получать приличные деньги и обрел доверие руководства. Даже когда у нас во Владивостоке накрылся клиент, задолжав четверть миллиона, я, слетав туда, смог забрать остатки и погасить свою половину ущерба. Мне предложили собрать уже целый отдел продаж из региональных менеджеров и торговых представителей для работы с московской розницей. Я с энтузиазмом погрузился в это дело, щедро тратя свое время, силы и делаясь клиентской базой. Фирма начала расти и вскоре переехала в новый офис, проект планировки которого я сделал сам, вспомнив утраченные навыки. Когда все было налажено, шеф привез любовницу, поставил во главе отдела продаж, а меня поблагодарил за сотрудничество и пожелал дальнейших успехов. Я получил хорошие деньги, на которые смог продержаться несколько месяцев.

Моя новая фирма пробаивалась мелким жульничеством по продаже якобы настоящего французского парфюма с напоминающими известные бренды названиями и ярко выраженными сирийскими корнями. Во главе ее стояли импозантные чернявые молодые люди с вполне цивилизованными манерами и плохим знанием русского языка. Их тщетные попытки освоить его полностью соответствовали их успехам в деле налаживания бизнеса по-русски. Я никогда раньше и позже не видел, чтобы решения принимались так долго и мучительно, а потом так легко и непринужденно отменялись. Все искупалось их исключительной приветливостью и улыбчивостью, которую я вначале по наивности принимал за чистую монету. До сих пор равнодушен к людям, умеющим держать фасон. Стиль взаимоотношений внутри фирмы также полностью соответствовал натуральности происхождения нашего товара.

Числясь директором по продажам, я нанимал тогда торговых представителей для распространения нашей воды из парижского туалета по рынкам, сельпо и прочим ларькам. А российское непредсказуемое законодательство упорно и дотошно перекрывало моей фирме все лазейки для относительно честного обогащения, пока однажды нас не навели пятеро суровых персонажей в штатском. Предъявив свои ксивы, они вежливо попросили нас поднять лапы доверху и покинуть помещение, не прикасаясь к компьютерам. Увлеченные игрой в Doom, незадачливые начальники не только не выключили сервер, но и не сразу заметили появление незваных гостей. А в это время те уже проводили выемку конфиденциальной документации, которую у нас хранили по-восточному безалаберно на самом видном месте бухгалтерии.

Оказалось, что мы уже которую неделю пользовались повышенным вниманием со стороны одного из компетентных ведомств, и доказательной базы собрано уже не на один год будущей исправительно-трудовой деятельности. Однако несколько дней жарких и плодотворных дискуссий существенным образом снизили объявленную вначале цену вопроса, которой вполне хватило, чтобы наше руководство приняло решение срочно сменить профиль своего бизнеса. Потом оказалось, что нас сдал обиженный на непостоянство шефа принятый мною новый сотрудник, имевший очень честный и благородный вид со своей выправкой и

связями в различных военизированных структурах. А ведь я его вроде неплохо знал по предыдущей успешной работе!

Следующим моим пристанищем стала фирма - эксклюзивный дистрибутор профессиональной косметики для домашнего применения. Такое хитрое позиционирование должно было оправдать задранные цены, вызванные огромным маркетинговым бюджетом, необходимым для продвижения продукции в модной и крупнейшей тогда парфюмерной сети Арбат-престиж. Ее агрессивная реклама и огромные супермаркеты буквально выжигали всех конкурентов на километры вокруг себя, обеспечивая тем производителям, которые платили немалые деньги за место на полке и консультантов, огромные продажи. Впрочем, по тому, что я, как начальник отдела продаж, не получил доступа к бухгалтерии и 1С, вскоре понял, что деятельность начальства направлена в первую очередь на освоение маркетингового бюджета и не стал там долго задерживаться, уйдя без особой печали.

В очередную фирму, делающую довольно качественную декоративку, меня снова позвали по знакомству. Я рад был поработать с нормальным товаром, и по первости меня все устраивало, но начался кризис 2008 г. и руководство сочло возможным сэкономить на аренде, выведя производство за пределы Москвы. Пару лет я тратил по два с гаком часа, чтобы добраться на электричке до Москвы, пересечь на метро, а потом катить обратно в другой район области. Это оставляло мне немало времени для размышлений и просмотра кино на ноутбуке, что сподвигло меня заняться в дороге написанием текстов для блога, чем я до сих пор и занимаюсь. А потом я нашел с помощью старых знакомых себе новое место, которым поныне вполне доволен, но было это уже в десятых.

P.S. Оглядываясь назад, я вижу, как разительно изменилась и похорошела Москва за прошедшие годы, как украсились ее улицы и проспекты богатыми витринами престижных магазинов, как на месте унылых толкучек появились сверкающие сталью и стеклом новые торговые центра, как на стадионы народ снова стал ходить ради футбола, а не базара, как нарядно и элегантно стали выглядеть москвички, как исчезли очереди за колбасой и в обменники, пропал дефицит и комиссионки, почти исчезли бомжи, цыгане и попрошайки. И в то же время я хорошо себе представляю, как хрупок мир этого кажущегося благополучия, как быстро могут вернуться прежние времена, если упадут цены на нефть, на улицы выйдут массы новых голодных и безработных, уже не рабочих, а офисных менеджеров и продавцов, если вдруг политика нашего руководства совершит очередной непредсказуемый вираж и наступят очередные национализация, коллективизация, продрозверстка или военный коммунизм. И мне очень не хочется повторять все пережитое снова вместе со всей нашей многострадальной страной.