



IMIĘ i NAZWISKO: **Michał Dyba**

ZAWÓD: **Kierownik ds. kluczowych klientów**

MIEJSCE PRACY: **„Rolnik” Sp.j.**

**1. Jakie kwalifikacje są konieczne, aby podjąć pracę w zawodzie, który Pan/Pani wykonuje?**

Najbardziej przydatna jest praktyczna znajomość języków obcych co daje m.in. dyplom filologii lub certyfikaty potwierdzające ich znajomość. Ponadto pracodawcy cenią dyplomy uczelni ekonomicznych lub studiów związanych z profilem firmy – ale tylko w połączeniu z znajomością języków. Posługiwanie się wieloma językami jest bardzo pomocne szczególnie w początkowym etapie kariery. Z czasem ważniejsza staje się znajomość własnej firmy oraz rynku na którym ona działa. Wtedy można uzupełnić doświadczenie i usystematyzować nabytą wiedzę studiami podyplomowymi np. z handlu zagranicznego.

**2. A jakie kwalifikacje czy też umiejętności dodatkowe okazują się pomocne w profesjonalnym wykonywaniu pracy w Pani/Pana zawodzie?**

Praca w eksporcie to bardzo ciekawe zajęcie ponieważ wymaga połączenia wielu różnych umiejętności. Przydatny jest talent organizacyjny, rzetelność i precyzja. Z drugiej strony ważne są miękkie umiejętności - jak empatia, umiejętność słuchania innych i cierpliwość. Pracownicy eksportu odnoszący największe sukcesy to ludzie elastyczni i gracze zespołowi. Wyróżniają się pro aktywnym podejściem do rozwiązywania problemów oraz darem przekonywania.

**3. Jaka był Pani/Pana droga zawodowa? Gdzie zaczął Pan/Pani swoją karierę?**

Początkiem mojego życia zawodowego, po studiach, był półroczny staż zawodowy w zachodniej Ukrainie, a następnie praca w Rosji - na stanowisku menadżera w dziale sprzedaży. Moja droga zawodowa zatoczyła szerokie koło, ponieważ wróciłem do kraju, gdzie w pełni wykorzystuję swoje doświadczenia, moje życie zawodowe doskonale łączy się z życiem osobistym.

**4. Jakim osobom nie polecałby Pan/Pani wykonywania Pani/Pana zawodu? (co utrudnia wykonywanie tego zawodu?)**

Osoby lubiące głównie pracę indywidualną lub nieco mniej kontaktowi i introwertycy doskonale sprawdzą się na stanowiskach z mniejszą liczbą zadań, na których mogą skoncentrować się w 100%. Dzięki temu unikną nadmiernej presji, konieczności podejmowania trudnych decyzji i nadmiaru rozpraszających bodźców z otoczenia. Zyskają też większe poczucie kontroli swojej sytuacji i zadowolenia z siebie.





**5. Jakie cechy charakteru są przydatne Pana/Pani zdaniem w wykonywaniu tego zawodu?**

Patrz pytanie 2.

**6. Co Pan/Pani najbardziej lubi w swojej pracy?**

Pracując w eksporcie czuję, że robię coś wyjątkowego. Lubię rozwiązywać problemy, bo daje mi to silne poczucie wartości. Cenię możliwość samorealizacji na wielu obszarach i możliwość wykorzystania szerokiej gamy moich umiejętności. Chociaż jest to wymagające zajęcie, ten rodzaj pracy był dla mnie zawsze źródłem największej satysfakcji.

**7. Jakie ma Pan/Pani plany zawodowe, cele zawodowe, marzenia zawodowe? Jak widzi Pan/Pani rozwój swojej kariery?**

Moim marzeniem jest objęcie działaniem firmy każdego kontynentu i zadowolenie wszystkich klientów. Ponadto kończę studia podyplomowe w najbliższym czasie. Jestem blisko realizacji tych celów. Dlatego w dalszym horyzoncie czasu chciałbym opanować nowy język obcy i awansować na bardziej odpowiedzialne stanowisko.

