

ROZMOWY JUBILEUSZOWE

30^{lat}



KOMANDOR



JAKUB
KOTELA

EXPORT MANAGER

KILKA SŁÓW O PRACY

Jesteś jednym z Export Managerów marki Komandor. Którymi rynkami aktualnie się zajmujesz i jakie produkty na nie wprowadzasz?

Jako Manager Exportu odpowiadam za eksport produktów Komandor Walls w Europie i Komandor Standard w Europie Południowej.

Ile lat jesteś związany z marką i od jakiego projektu zaczęła się Twoja przygoda z Komandorem?

Rozpocząłem współpracę z marką w 2016 roku, kiedy rozpoczął się projekt Komandor Walls. Było to dla mnie duże wyzwanie, bo spoczywała na moich barkach budowa rynków dla produktów Komandor Walls, które były inne niż tradycyjny produkt Komandor. Rynki te rozwijam i koordynuję ich pracę do dziś.

Wyjazdy to na pewno znaczną część Twojej pracy, jak każdego człowieka od rozwoju eksportu. Ile czasu spędzasz w podróży? Który i dlaczego kraj wspominasz najlepiej?

Średnio każdego miesiąca jestem w kilkudniowej delegacji, bo praca Export Managera wiąże się z podróżami i wyjazdami. Nie są to jednak wyjazdy w celach turystycznych czy wypoczynkowych, ale zawsze niosą ze sobą dawkę nowości i uczyą czegoś nowego. Każdy zna powiedzenie, że podróże kształcą - te służbowe także. Jeśli miałbym wskazać jakiś jeden kraj, to zawsze z przyjemnością wracam do Włoch. To wymagający rynek, jeśli chodzi o produkt, bo włoskie meble i ich jakość są naprawdę dużą konkurencją, ale trudy pracy wynagradza klimat i kuchnia. Zdecydowanie lubię przebywać pod błękitem włoskiego nieba.

Podczas swoich podróży służbowych spotykasz się z lokalnymi zwyczajami i różnymi ludźmi. Jak to jest z tymi stereotypami, czy faktycznie pokrywają się one z rzeczywistością i czy bardzo utrudniają Twoją pracę?

Zdecydowanie tak. W stereotypach zawsze jest ziarenko prawdy. Można się z nich śmiać, ale nie wolno ich całkowicie lekceważyć. W Paryżu trudno zamówić taksówkę po angielsku. Francuzi naprawdę wciąż uważają się za centrum cywilizacji i nie znają powszechnie języków. Jesteś we Francji mów po francusku, jeśli chcesz nawiązać z nami bliższe relacje. Ale za to nietaktem jest nie wypicie podczas biznesowego lunchu kieliszka wina, wówczas lepiej radzą sobie z językami obcymi i biznesowe rozmowy przebiegają zdecydowanie w lepszej atmosferze.

Każdy rynek rządzi się swoimi prawami, czasami bardzo odmiennymi od tych znanych z codzienności. Z jakimi najciekawszymi różnicami kulturowymi i handlowymi spotkałeś się podczas kontaktów z partnerami zagranicznymi?

Szczerze powiedziawszy nie mogę powiedzieć o żadnej barierze. Każdy rynek ma swoją specyfikę, dostępność materiałów czy podejście do załatwiania pewnych spraw, ale zawsze, jeżeli jest wola do znalezienia drogi do nawiązania współpracy, udaje się wypracować kompromisową ścieżkę, która umożliwia rozpoczęcie wspólnej pracy.

Pracując w innym kraju, można spotkać rozwiązania biznesowe, które odbiegają od znanych nam standardów. Jakie nietypowe "praktyki biznesowe" zaskoczyły Cię podczas delegacji?

W Kijowie dosyć swobodnie podchodzi się do wystawiania faktur. Zdarzyło mi się, że taksówkarz wypisał mi długopisem na kartce, na kolanie swój dokument, z czego nie pozostało nam obydwójgu nic innego, jak tylko się serdecznie zaśmiać, bo ten dokument miał wartość jedynie sentymalną. Moja księgowa nie była już tak szczęśliwa, ale na szczęście dla mnie, mając ogromne doświadczenie z rozliczaniem delegacji, podchodzi do tematu z odpowiednim dystansem.

Serdecznie z tego miejsca pozdrawiam Panią Magdę Wulkiewicz.

Rozmowy o biznesie nie zawsze są łatwe i przyjemne. Jaka była najtrudniejsza rozmowa biznesowa, w której brałeś udział i dlaczego właśnie tę określiłbyś mianem trudnej?

Od razu przychodzi mi do głowy rozmowa z partnerami z Vancouver w Kanadzie. To nie są najtrudniejsze rozmowy pod względem biznesowym, lecz logistycznie to zawsze jest wyzwanie, bo kiedy ja już szykuję się do snu w Polsce, oni właśnie piją poranną kawę. Mi zamykają się powoli oczy, a oni otwierają dopiero komputery. Nigdy nie wiemy czy odpowiednie na powitanie jest powiedzieć „good morning” czy „good evening”, dlatego dla pewności witamy się dwa razy.



A modern office interior with desks, computers, and large windows. A large yellow circle is overlaid on the image, containing text. A black Samsonite bag is visible on the floor in the bottom left corner.

Praca Export Managera wiąże się z podróżami i wyjazdami. Nie są to jednak wyjazdy w celach turystycznych czy wypoczynkowych, ale zawsze niosą ze sobą dawkę nowości i uczą czegoś nowego.

Jakub kotela

W pracy Export Managera chyba nigdy nie ma nudy zwłaszcza, kiedy się jest w podróży służbowej. Zdradź chociaż jedną najdziwniejszą sytuację podczas delegacji, w której brałeś udział i która zapadła Ci w pamięć?

Byłem w Pradze w lutym tego roku, kiedy wybuchła wojna na Ukrainie. Kiedy mój samolot wylądował wszyscy dowiadawali się co wydarzyło się w czasie, kiedy my byliśmy odizolowani od informacji podczas lotu. Czuć było atmosferę niepewności jak rozwinie się sytuacja. W kolejnym dniu podróżowałem w nocy do Bratysławy. Wszędzie na dworcach byli Ukraińcy. Jechałem autobusem, który kolejny przystanek miał w Kijowie i podczas podróży rozmawiałem z mężczyznami, którzy jechali na wojnę. Ciężko było nie wczuwać się w ich sytuację, w ich emocje i nie myśleć o rodzinie. Gdybym w tym autokarze zasnął obudziłbym się rano na froncie. W takich sytuacjach można sobie szybko przypomnieć, dlaczego to dobrze, że Polska należy do NATO.



Czy wygląd i design produktów Komandor na rynkach, którymi się opiekujesz, odbiega od tego, który znamy z naszego rodzimego rynku?

Mój rynek nie jest zbyt egzotyczny, dlatego więcej tego typu smaczków na pewno mogą przytoczyć inni Export Managerowie. Rynki Południowej Europy, z którymi ja pracuję, zdecydowanie należą do tych bardziej klasycznych, gdzie nie ma zbyt dużych różnic w designie. W zasadzie wszyscy odbiorcy wykonują nasze produkty w podobnym stylu, w standardowych kolorach mono i drewnopodobnych i w standardowym wzorniku kolorów.



ŻYCIE W PODRÓŻACH



Twoja praca, co naturalne, wiąże się z licznymi podróżami, a podróże to też jedzenie i nowe smaki. Jaki rodzaj kuchni najbardziej przypadł Ci do gustu oraz jaką najdziwniejszą potrawę zdarzyło Ci się spróbować?

Lubię jeść, a raczej próbować, regionalnych smaków, więc zawsze korzystam z tej okazji podczas podróży służbowych. Poznając kuchnię można też lepiej poznać kraj, w którym się przebywa. Moje top 3 to kuchnia: włoska, czeska i węgierska. Ale najbardziej zaskoczyły mnie flaki pieczone w panierce, na ostro, a nawet bardzo ostro w chińskiej restauracji w Birmingham.

Gdybyś miał wskazać, co według Ciebie jest najciekawsze w Twojej pracy, co wywołuje dreszczyk emocji i cały czas ekscytuje, to co by to było?

Podróże same w sobie są zawsze ciekawe. Moim zdaniem obcowanie z innymi kulturami zawsze jakoś wzbogaca poznawczo. Można spojrzeć na świat z trochę szerszej perspektywy. No i oczywiście nie ma to jak zrobienie pierwszego dużego interesu z nowym partnerem. Chyba tylko inny Export Manager może zrozumieć to, z jak dużym nakładem pracy wiąże się dobrnięcie do tego momentu. To taka wisienka na torcie.

Przez tyle lat pracy z kontrahentami zagranicznymi miałeś i praktycznie masz kontakt z różnymi narodowościami. W ilu i w jakich językach umiesz się porozumieć?

Mówię po angielsku i po rosyjsku, chociaż po francusku i włosku dosyć dużo rozumiem i jak trzeba, też mogę zamienić kilka zdań podczas rozmów handlowych.





**Nie ma to jak zrobienie
pierwszego dużego interesu
z nowym partnerem. Chyba
tylko inny Export Manager może
zrozumieć to, z jak dużym
nakładem pracy wiąże się
dobrnięcie do tego momentu.
To taka wisienka na torcie**

•
Jakub kotela



Większość osób przywozi z zagranicznych podróży pamiątki. Czy też tak masz, że co wyjazd, to jakiś suvenir? A jeśli tak, to co to zazwyczaj jest?

Jedzenie. Zawsze coś ze sobą przywiozę, żeby jeszcze przez jakiś czas czuć klimat miejsca, w którym byłem lub cieszyć się smakiem, jaki przypadł mi do gustu. Innych pamiątek raczej nie przywożę, bo nie mam takiego zwyczaju i potrzeby.

To pytanie jest jednym z obowiązkowych. Czy masz w domu szafę Komandor? A jeśli tak, to od jak dawna?

Tak, mam w domu szafę „typu Komandor”, chociaż wiem, że raczej nie powinienem o tym w ogóle wspominać.

CZAS WOLNY

Jakie jest Twoje hobby, co lubisz robić i jak odpoczywasz, kiedy akurat nigdzie nie wyjeżdżasz i wracasz do domu. Jednym słowem, jak wygląda Twój czas wolny „poza” firmą?

3-letnia córka z powodzeniem organizuje mi większość czasu wolnego. Zanim zacząłem grać z nią, grałem w piłkę nożną w lokalnej lidze w Warszawie. Co prawda gra z 3-latką jest trochę inna, ale równie angażująca i daje naprawdę dużo frajdy. Poza tym jestem domatorem, a moje potrzeby podróżowania w jakiś sposób zaspokajają moje wyjazdy służbowe.

