60

DE ISTORII DE SUCCES

Chișinău • 2015

Dorim să aducem sincere mulţumiri celor 60 de femei antreprenoare de succes şi jurnalistei Cristina Straton pentru contribuţia valoroasă la elaborarea acestei broşuri.

Aceasta broşura a fost elaborată de către Asociaţia Femeilor Antreprenoare din Moldova (AFAM) cu sprijinul Programului ONU „Femeile în politică", implementat de Entitatea Naţiunilor Unite pentru Egalitatea de Gen şi Abilitarea Femeilor (UN Women) şi Programul Naţiunilor Unite pentru Dezvoltare (PNUD), în parteneriat cu Fundaţia Est-Europeană şi Centrul „Parteneriat pentru Dezvoltare", finanţat de Guvernul Suediei.

Opiniile exprimate în cadrul acestei broşuri nu neapărat coincid cu poziţia UN Women şi a Naţiunilor Unite în general în Moldova şi a Programului ONU „Femeile în politică".

Design şi tipar „ELAN POLIGRAF" SRL, 2015

Aliona BACIU, *fondator MamzElle* ... 6
Alexandra CHELIOGLO, *director Glutinni* ... 7
Aliona IVANENCO, *fondatorul cabinetului de logopedie şi consiliere psihologică* ... 8
Ana MICICOVSCHI, *director Parmi Grup* ... 9
Angela SOBOL, *fondator ArtProEco* ... 10
Arina DANISCA, *fondatorul reţelei de magazine specializate Arta Vinului* ... 11
Carmina VICOL, *director Executiv Prime Capital* ... 12
Carolina PORTARESCU, *fondator Carolush* ... 13
Cristina CULIŞ, *fondator Brio* ... 14
Cristina FLEŞTOR, *director HR Portal* ... 15
Cristina MAIMESCU, *director Şarm Comunicare* ... 16
Diana BOICO, *director Indigo* ... 17
Diana MÎRZA, *director Industrial Constuct Grup* ... 18
Ecaterina VARZARI, *fondator Ecaterincom* ... 19
Elena EŢCU, *fondator Traditii Noi, marca Etnopera* ... 20
Elena GRĂDINARU, *director Avix Art Grup, Clounella* ... 21
Gwennela MERCIER, *fondator Cocsinelle* ... 22
Ina CHIRIAC, *director Wissmatec* ... 23
Iolanta PASICINICOV, *director departament Afaceri juridice, Relatii publice şi Resurse umane BEMOL* ... 24
Irina REVIN, *fondator Revin Pro* ... 25
Irina SINICA, *fondator Sinica Construct* ... 26
Janna GROSSU, *fondator Perna mea şi Uniforma ta* ... 27
Katerina KUROSHU, *fondator Image Consulting* ... 28
Larisa CEPOI, *manager Administativ/HR Land Support System* ... 29
Lidia BÎRSANU, *fondator Elavia Confex* ... 30
Lilia LITVINOVA, *fondator HR Management by Lilia Litvinova* ... 31
Lilia UNTU, *administrator CascomLux* ... 32
Ludmila GURĂU, *fondator Proimagine* ... 33
Marina MORARU, *director Mary Kay Moldova* ... 34
Marina POHILENCO, *fondator PoMarinKids* ... 35
Minodora RUCAN, *director Comercial Ecosem Grup* ... 36
Nadejda VAMEŞ, *fondator şi Designer VAMESH Interiors* ... 37
Natalia BOLOHAN, *fondator Nanetty şi Pretzel* ... 38
Natalia CHIRICĂ, *director Comercial Glorinal* ... 39
Natalia GUDÎMA, *director Profsistem* ... 40
Natalia HRONIUC, *fondator Gustolini* ... 41
Natalia VRABIE, *preşedinte de Onoare Moldova Agroindbank* ... 42
Nelea MOTRICALĂ, *manager General Business Development Capital* ... 43
Olga BOIERU, *fondator By Bagy* ... 44
Olga GĂGĂUZ, *director HR Simple Solutions* ... 45
Olga MELNICIUC, *preşedintele Asociaţiei Femeilor Antreprenoare din Moldova* ... 46
Olga SAFRONOVA, *manager Babor Cosmetics Moldova* ... 47
Olga ŞCHIOPU, *director General MEDPARK* ... 48
Otilia DRĂGUŢANU, *director Belizzo Group* ... 49
Rodica CREŢU, *director Prospera* ... 50
Rodica DUMBRĂVEANU, *co-fondator Gourmandeye* ... 51
Rodica TĂTARU, *director AQA Event&Project Management* ... 52
Ruxanda CAPMARI, *director de Marketing şi Vânzări MEDPARK* ... 53
Silvia RADU, *preşedinte Gas Natural Fenosa* ... 54
Stela MOLDOVANU, *director molDeco* ... 55
Tamara GAVRILIŢĂ, *solistă la Teartrul Naţional de Operă şi Balet* ... 56
Tamara ŞCHIOPU, *director EtnoGastronomica şi Tolhurst Organic* ... 57
Tatiana ANDRUŞCENCO, *director Casmara* ... 58
Tatiana LUPAŞCU, *co-fondator Arhform* ... 59
Valentina CEBAN-MIHAILOV, *fondator Vasilini şi Director Pro Civic* ... 60
Valentina UZUN, *director Azamet* ... 61
Vica DIAVOR, *fondator Pao Candles* ... 62
Victoria NOVAC, *fondator EduJoc* ... 63
Xenia MUNTEAN, *fondator Pixis* ... 64
Zinaida JARCUŢCHII, *director Corina Travel şi hotel Manhattan* ... 65

INTRODUCERE

Această broșură prezintă istoriile de succes ale femeilor de afaceri din Moldova.

Potrivit studiului de profil desfășurat de către compania MacKenzy în 2015, într-o societate în care domină egalitatea de gen, unde femeile beneficiază de posibilități de a participa și de a contribui la dezvoltarea economiei în egală măsură cu bărbații, către anul 2025 este prevăzută o creștere a PIB-ului global cu până la 28 de TRILIOANE de dolari SUA.

Acestea nu sunt unicele date despre rolul femeilor în societate pe care ni le oferă studiile despre economiile avansate. Dorim să menționăm că astfel de dovezi deja asigură informațiile necesare autorilor de politici și factorilor de decizie în domeniul financiar, economic, social și politic.

Trebuie să constatăm totuși că prezența femeilor în domeniul economic continuă să fie limitată, și nu din cauza lipsei de competențe sau abilități, ci din cauza normelor sociale discriminatorii și stereotipurilor despre femei, dar și rolurilor considerate în mod tradițional ca revenind exclusiv femeilor. Femeile rămân marginalizate, din motiv că sunt considerate a fi mai vulnerabile, cu mai puține capacități profesionale și abilități decât bărbații.

Anume prin abordarea acestor stereotipuri culturale avem posibilitatea să susținem femeile în a reuși și a-și exercita drepturile în toate domeniile de activitate ale societății.

Istoriile respective prezintă factorii care stau la baza succesului femeilor. Printre acești factori se numără inteligența emoțională, educația și eticheta în afaceri a femeilor.

Ne propunem drept scop încurajarea cât mai multor femei de a se lansa într-un mediu de afaceri în care să nu existe discriminare și bariere structurale, în care să dețină o poziție socială activă, atât în calitate de femei antreprenoare, cât și femei lidere.

Ulziisuren JAMSRAN,
reprezentanta de țară, UN Women în Moldova

Dragă antreprenoare, colegă și prietenă, la fel ca tine, noi, membrele Asociației Femeilor Antreprenoare din Moldova (AFAM), împărtășim același spiritul antreprenorial. Pentru noi, la fel ca și pentru tine, antreprenoriatul reprezintă o călătorie în căutarea de noi oportunități, pasiuni și succes. Conceptul de antreprenoriat în viziunea noastră poate fi diferit de al tău, variind de la auto-angajare până la conducerea echipelor de mii de angajați, de la consumatori locali până la piețe de desfacere internaționale și de la investiții mici până la resurse financiare investite în proporții de milioane de Euro. Însă, în pofida tuturor acestor abordări diferite, suntem toate antreprenoare, fiind curajoase că am ales calea independenței financiare, a libertății în luarea deciziilor, dar și a riscului asumat.

Această colecție de istorii de succes este rezultatul muncii echipei AFAM și UN Women în Moldova și Programului ONU „Femeile în politică", care au selectat cele mai deosebite istorii din viața profesională și personală a Doamnelor din domenii de afaceri diferite. Ce le unește pe toate aceste istorii ale doamnelor antreprenoare într-o singură carte? În afară de faptul că toate dețin experiență antreprenorială, le unește curajul de a-și urma visele, încrederea în forțele proprii și determinarea de a continua lupta în domeniul afacerilor. Ele toate sunt modele de integritate, muncă, implicare, empatie, intuiție, dedicație, inițiativă, înțelepciune și autenticitate.

Această colecție este dedicată atât antreprenoarelor, cât și celor care își doresc o afacere proprie. Ne-am propus să îți demoștrăm istorii adevărate și femei reale. Femei care s-au dezvoltat prin forțele proprii și au realizat multe, în pofida provocărilor vieții. Dorim să te molipsim

de succesele lor și să te provocăm să cauți, să înveți și să scrii o istorie de succes proprie.

Din numele echipei AFAM îți doresc să visezi fără limite, deoarece, după cum vei vedea din istoriile prezentate, nu există nimic imposibil și totul este în mâinile tale. Ai încredere în tine și fii mândră de sine!

Olga MELNICIUC
Președinta Asociației Femeilor Antreprenoare din Moldova

Aliona BACIU
Fondator MamzElle

„FAC CEEA CE ÎMI PLACE ȘI MAI CÂȘTIG ȘI BANI DIN ASTA”

Timp de 18 ani am activat în calitate de profesoară de muzică. În prezent, gestionez propria mea afacere cu prăjituri de casă "handmade". Apariţia celui de-al doilea copil mi-a reamintit oarecum de vechea mea pasiune, și anume cea de a găti prăjituri. Iniţial, găteam doar pentru mine și vecinii mei (zâmbește). Obișnuiam să-i uimesc de fiecare dată cu prăjituri pregătite după niște reţete noi. Îi chemam la degustat ori de câte ori aveam ocazia, și după o perioadă de timp, nu mai puteau trăi fără prăjiturile mele. Au început să facă comenzi și asta m-a determinat să iniţiez o afacere în acest sens.

"MamzElle" este de fapt un cuvânt de alint cu care îmi dezmierdam fiica. Am ezitat mult asupra denumirii afacerii, iar când o bună prietenă mi-a amintit de această dezmierdare, nu am stat mult pe gânduri. După părerea mea, MamzElle reprezintă în totalitate esenţa acestei afaceri. Am început prin a-mi crea o pagini pe facebook, care s-a dovedit a fi o foarte bună metodă de promovare. Totodată, pentru a-mi face produsele cunoscute, am organizat o degustare în cadrul clubului de sport pe care îl frecventez. Am primit câteva comenzi chiar în timpul degustării, când oaspeţii, gustând din prăjiturile mele, își aminteau de petrecerile sau sărbătorile pe care urmau să le petreacă în timpul apropiat. Feedback-ul pozitiv care l-am primit mi-a oferit încredere în propriile forţe și în produsele pe care le realizez cu atâta drag. Aprecierea pozitivă pe care o primesc din partea clienţilor mă motivează cel mai mult.

Afacerea mea se bazează pe respectarea anumitor principii. Majoritatea se referă la ingredientele pe care le folosesc. Evit utilizarea coloranţilor și a marţipanului. Optez doar pentru produse naturale. Mai mult decât atât, gătesc prăjituri fără gluten și destinate persoanelor care suferă de diabet.

Produsele MamzElle reprezintă o adevărată realizare pentru mine, deoarece se bucură de popularitate și sunt extrem de apreciate de către oameni. Particularităţile cheie ale acestora sunt gustul și calitatea. Apropo, toate produsele mele au denumiri muzicale, personalizate.

Pentru a oferi clienţilor mei produse din ce în ce mai bune, încerc să pun în practică toate cunoștinţele pe care le-am dobândit în urma frecventării cursurilor de formare în cofetărie/patiserie și să utilizez resursele găsite pe internet. Ţin să particip la toate întrunirile organizate de AFAM și care sunt dedicate domeniului în care activez. Dacă aș lua-o de la început, nu aș mai investi în publicitate, deoarece a însemnat o pierdere zadarnică de bani. Bannerele pe care le-am plasat pe câteva site-uri pentru nunţi, nu mi-au adus niciun client. Majoritatea clienţilor vin prin recomandări, mă găsesc pe pagina de facebook sau îi cuceresc la degustările pe care le organizez periodic. Din păcate, uneori sunt nevoită să refuz anumite comenzi, deoarece, pur și simplu, nu le fac faţă. Consider că prăjiturile de casă "handmade" sunt apreciate de acele persoane pentru care gustul contează și nu forma sau aspectul.

Susţin femeile care decid să iniţieze și să gestioneze afaceri și mă bucur că există astfel de organizaţii precum AFAM, deoarece vin să sprijine multe persoane cărora le este frică de eșec. În plus, am descoperit că multe femei își schimbă domeniul de activitate după ce aduc pe lume un copil. Colaborez cu femei care, de asemenea, deţin afaceri și ne susţinem reciproc. Este important ca femeile să-și învingă teama și să facă ceea ce le aduce satisfacţie cu adevărat . Orice lucru făcut cu dragoste și plăcere se poate transforma într-o afacere. Mă declar o femeie foarte fericită deoarece fac ceea ce îmi place și mai câștig și bani din asta.

Alexandra CHELIOGLO
Director Glutinni

„ÎNCERCAREA DE A VINDE NIȘTE PRODUSE CARE NU SUNT ADUSE LA ATENŢIA PUBLICULUI ESTE DESTINATĂ EȘECULUI”

„Ideea de a iniţia această afacere a fost impulsionată, în mare parte, de problemele cu care mă confruntam în ceea ce privește alimentaţia fiului meu, de necesitatea de a cumpăra mereu produse fără gluten. Neavând niciun gram de experienţă în domeniul marketingului, dar fiind ghidată de o dorinţă fermă de a deschide propria mea afacere, am decis să investesc în instruirea proprie și să particip la proiectul Angry Business. Alexandru Bordea, Alina Andriuţă și Olga Ţapordei se numără printre persoanele care m-au ajutat să-mi fac o idee clară asupra ceea ce înseamnă o afacere și de la care am preluat cunoștinţe generale în acest sens.

Ulterior, am contactat o listă de 50 de producători care oferă produse fără gluten, dintre care doar 10 mi-au răspuns. A fost dificil să găsesc un producător disponibil să lucreze pe o piaţă atât de mică. Cu toate acestea, am reușit să iau legătura cu o companie poloneză care, spre marea mea uimire, a acceptat să coopereze. Mai târziu, am început căutările unei locaţii potrivite. Ne-am propus să identificăm o zonă cu un trafic intens și o densitate mare a populaţiei. Un aspect foarte important căruia i-am dedicat atenţia a fost promovarea, căci încercarea de a vinde niște produse care nu sunt aduse la atenţia publicului este destinată eșecului.

Un obstacol foarte mare cu care mă confrunt îl reprezintă procedurile de vămuire care implică cheltuieli destul de mari, fiind nevoită să achit suplimentar aproximativ 50% din costul producţiei importate. Prin urmare, preţul final al produsului crește iar rata potenţialilor clienţi scade. Cu toate acestea, mă mândresc cu produsele pe care le comercializez, acestea remarcându-se printr-o calitate înaltă și un preţ competitiv.

Consider deja o mare realizare faptul că am reușit să aduc pe piaţa noastră ceva nou, o afacere unică la noi. Glutinni este primul și unicul magazin din Moldova care comercializează preparate fără gluten.

Dacă ar fi să o i-au de la capăt, probabil aș accepta, de la bun început, să lucrez cu un număr mai mare de producători, deoarece un astfel de magazin trebuie să pună la dispoziţia clienţilor o gamă cât mai variată de produse.

Cred că femeile care posedă deja acel spirit întreprinzător, nu necesită să fie încurajate ci doar susţinute. Acestea trebuie să simtă întregul sprijin al familiei sau al prietenilor. Noi, femeile, putem face faţă oricăror greutăţi, important este să avem pe cineva alături care să reamintească asta.

Fac tot ce îmi stă în putinţă pentru a inspira femeile care mă înconjoară și pentru a le încuraja să-și transpună ideile de afaceri în realitate. Totodată, particip la evenimentele organizate de AFAM și ODIMM pentru a cunoaște mai multe doamne de afaceri, a lega prietenii și chiar parteneriate.

Este important ca femeile să învingă teama de a întreba, de a se informa. Nimeni nu este perfect, toţi facem greșeli, sunt momente în viaţă când nu suntem siguri de ceva și este firesc să punem întrebări. Întrebările fără răspuns pot atrage consecinţe negative. Deci, adresaţi cât mai multe întrebări, veniţi cu cât mai multe idei și mergeţi mereu înainte.”

Aliona IVANENCO
Fondatorul cabinetului de logopedie şi consiliere psihologică

„VISAŢI ȘI CREDEŢI ÎN VISELE VOASTRE”

Am ajuns să-mi deschid un cabinet de consiliere psihologică și logopedie după falimentarea primei afaceri. Împreună cu soţul am avut o afacere în comerţ, însă după trei ani de activitate am fost nevoiţi să o lichidăm. După această experienţă mai puţin plăcută am hotărât că este timpul să-mi realizez visul cel mare – propriul cabinet de consiliere psihologică.

Așa cum afacerea era una nouă în or. Sîngerei, nu eram siguri de modul în care va fi primită de societate. Studiind piaţa, am depistat o necesitate acută de servicii atât psihologice, cât și logopedice, așa că m-am reprofilat puţin în domeniul logopediei, ceea ce a fost un atu pentru mine.

Fiind mamă tânără, cu un copilaș de doi ani, care abia se acomoda la creșă, era ceva mai complicat în momentele când trebuia să stau cu el acasă, așa cum soţul meu lucra de asemenea, însă am făcut-o și pe asta. Faptul că ne-a reușit să deschidem cabinetul este o realizare imensă pentru noi. Mă bucur că majoritatea clienţilor vin în urma recomandărilor de la foștii mei clienţi sau fiind redirecţionaţi de medici, managerii instituţiilor preșcolare și școlare. Tot pe lista de realizări includ și obţinerea locului întâi la susţinerea Planului de Afaceri în cadrul „Programului de dezvoltare a carierei pentru femei” și obţinerea celui mai mare grant de finanţare oferit de AO „Pro-Bussines Nord”, cu sprijinul financiar al USAID, ceea ce ne-a permis să modernizăm și să echipăm Biroul cu cele necesare și să lansăm primului site de logopedie din Republica Moldova – www.logopediemoldova.com.

De când mi-am deschis afacerea, am o sete nesăbuită de cunoaștere, citesc foarte multe cărţi de dezvoltare personală, de management și cărţi de psihologie, care mă ajută nu doar în activitatea mea profesională, dar și în cea managerială. Frecventez cursurile organizate în cadrul Incubatorului de Afaceri, de către Pro-Bussines Nord, de către ODIMM, și ori de câte ori am ocazia particip la diverse traininguri și seminare tematice.

Am mai spus-o în faţa unui grup mare de femei și cred că voi insista asupra acestor trei cuvinte: Răbdare, Putere și Perseverenţă. Femei, iubiţi-vă și respectaţi-vă! Noi putem răsturna munţi, dacă avem aripi. Găsiţi în voi această putere și desfaceţi-vă aripile. Sunteţi unice și faceţi lucruri deosebite. Eu am văzut femei care erau la pământ, la limita sărăciei, dar care s-au ridicat și au construit familii și afaceri puternice. Visaţi și credeţi în visele voastre!

Ana MICICOVSCHI
Director Parmi Grup

„VREAU SĂ FIU O SFÂNTĂ A ÎNTUNERICULUI: ABSENTĂ DIN CER, PENTRU A APRINDE LUMINA ÎN INIMILE CELOR CE SUNT ÎN ÎNTUNERIC PE PĂMÂNT"

Povestea mea începea acum 22 de ani, când o domniţă dintr-o familie simplă de intelectuali a hotărât să aleagă ca ocupaţie de bază în viaţa ei medicina, împotriva voinţei tatălui său, care era, de fapt, medic. Fiind foarte încăpăţânată, a absolvit Universitatea de Medicină și Farmacie. Pe parcursul anilor de studenţie a încercat diferite modalităţi de a obţine un venit suplimentar, pentru a putea să-și permită lucruri de strictă necesitate, care erau un lux prin anii '90: asistenţa medicală, comercializarea medicamentelor ce erau un deficit, comercializarea mărfurilor la Piaţa Centrală...

Obţine primul său job intr-o companie ce se ocupa de comercializarea mărfurilor. A urmat o școală a vieţii interesantă și, totodată, foarte grea de înţeles pentru o persoană ce a studiat limba latină, farmacologia, biochimia sau biofizica. Acum urma să înveţe ce înseamnă afacerea din interior, ce înseamnă TVA-ul, impozitul pe venit, factura fiscală: activităţi diametral opuse! Se încăpăţânează și învaţă și nişte chestii specifice de la o persoană care, de fapt, i-a devenit mentor și a învăţat-o și arta negocierilor. La 24 de ani negociază primul contract cu Calea Ferată a Republicii Moldova. În următorii patru ani devine unul dintre cei mai mari importatori de piese de schimb pentru Calea Ferată. Suma celui mai mare contract atinge deja 100 000 MDL. Și unica femeie din acest domeniu devine tot ea!

În 2005 viaţa i se schimbă iarăși radical, pentru că are oportunitatea de a participa la un tender pentru servicii prestate distribuitorului de energie electrică „Red Union Fenosa". Începe o viaţă interesantă, cu multe provocări, lecţii și un drive de nedescris. Înţelege de ce se împotrivea atât de mult carierei medicale, lua decizii cumpătate, rapide, făcând faţă provocării.

Rulajul întreprinderii ajungea și până la 12 000 000 MDL pe an, astfel încât compania sa devine cel mai mare plătitor de impozite din sectorul Râșcani, or. Chișinău, exercitându-și activitatea într-un mod transparent și plătind impozite mari în beneficiul statului.

A parcurs acest drum și a înţeles următoarele:

1. Trebuie să trăiești mereu cu o regulă fundamentală: Timpul nostru este limitat, așa că nu trebuie să îl irosim trăind viaţa altcuiva. Trebuie să avem curajul să ne urmăm inima și intuiţia. Nu vă fie frică. Intuiţia și inima știu cu adevărat ce vreţi să deveniţi. Restul este secundar.
2. E mai bine să mori râzând, decât să mori de frică: frica este cea care oprește dezvoltarea fiecăruia dintre noi. Chiar dacă îi este frică în fiecare zi, face câte un pas, unul mic, studiază, învaţă, acumulează experienţă, pentru a deschide domenii noi de activitate.
3. Împarte un obiectiv major în ţeluri mai mici. Când ai în minte un ţel major, împarte întotdeauna realizarea lui în etape mai mici, dar mai ușor de atins. Pe măsură ce vei înregistra progresele făcute, vei continua să te motivezi.

Acest drum, deloc ușor, a învăţat-o să fie tolerantă cu oamenii, să aibă răbdare, dar și să meargă spre scopurile ei, cât mai sus. Și-ar dori un viitor liniștit în ţară, cu condiţii decente pentru copil, cât și pentru toate persoanele cu nevoi speciale.

Nu a fost o sfântă, chiar dacă și-a dorit-o. Și chiar dacă ar deveni, atunci ar vrea să fie o Sfântă a Întunericului: va fi absentă din Cer, pentru a aprinde lumina în inimile celor ce sunt în întuneric pe Pământ.

Angela SOBOL
Fondator ArtProEco

„SUCCESUL ESTE ÎN MÂNA FIECĂRUIA DINTRE NOI ȘI NU DEPINDE DE ALŢII."

Realizarea mea este faptul că am entuziasm și speranţa că voi reuși. Este dificil, uneori batem pasul pe loc, dar mergem cu pași siguri spre succes. După două joburi în marketing m-am gândit că vreau să fac ceva acasă, în satul meu. Fiind o amatoare de cereale, mi-am zis de ce să nu fac fulgi din cereale de-ale noastre. Ideea odată venită m-a impulsionat să acţionez, așa că am început să mă informez ce și cum, de unde să iau și ce să fac. Într-o bună zi duceam deja negocieri pentru procurarea utilajului. Mă bucur că am obţinut fonduri europene, care m-au ajutat să cumpăr utilajul de care aveam nevoie.

Odată ajuns utilajul, a apărut și primul obstacol. Transformatorul pentru energia electrică din sat nu era bun. Abia după jumătate de an furnizorul de energie a venit și a schimbat transformatorul. Atunci am pus utilajul în priză, însă… nu aveam reţetă pentru fulgi. A început perioada de experimentare. Ne doream un produs care să nu conţină aditivi și E-uri, un produs Eco. După mai multe încercări am găsit acea reţetă a fulgilor de cereale Ronţi. Am ajuns pe ultimii 50 de metri, mai rămânând doar să obţinem câteva acte.

Acum ne așteaptă cea mai mare provocare – găsirea distribuitorilor. Vrem ca fiecare să poată procura produsele noastre. Am muncit mult, pentru a obţine o reţetă de fulgi sănătoși și crocanţi. Iar dacă aș fi putut schimba ceva, atunci aș fi schimbat transformatorul de energie înainte să vină utilajul, și aș fi câștigat jumătate de an.

Investesc în dezvoltarea mea personală și profesională, acum ca manager de întreprindere. Încerc să merg la cât mai multe evenimente, să întâlnesc oameni din domeniul afacerilor și să învăţ cât mai multe de la ei. Sper că pe viitor Fulgii Ronţi vor fi un brand apreciat de consumatori și cunoscut ca fiind un produs sănătos și natural pentru toţi. Totodată, îi mulţumesc criticului și mentorului meu – soţul. El mă încurajează, îmi susţine ideea și crede în reușita mea.

Este important ca femeile care se lansează în afaceri să aibă încredere în propriile forţe și să-și asume riscuri. Să nu le fie frică să vină cu inovaţii într-un anumit domeniu, întrucât astfel își vor asigura un avantaj. Este necesar să cunoască bine domeniul în care se lansează și să aibă cât mai mult curaj. Succesul este în mâna fiecăruia dintre noi și nu depinde de alţii. Eu susţin abilitarea femeilor. Ori de câte ori am ocazia, ajut cu informaţii privind sursele de finanţare, modul de a face un plan de afaceri și încerc să motivez oamenii. Cine își dorește cu adevărat, va reuși neapărat.

Arina DANISCA
Fondatorul rețelei de magazine specializate Arta Vinului

"BOGĂŢIA ESTE SUB PICIOARELE NOASTRE, NU TREBUIE DECÂT SĂ MUNCIM"

De la o vârstă fragedă, am visat să devin o femeie de succes și eram sigură că voi avea propria mea afacere cândva. La 16 ani am început să lucrez în calitate de promoter în cadrul unei companii mari producătoare de băuturi spirtoase, iar după ce am fost admisă la Academia de Studii Economice, facultatea „Business și Administrare", am continuat să activez în cadrul aceleiași firme, deja în calitate de manager de marketing. În acest răstimp, am reușit să studiez bine piaţa băuturilor tari de la noi. Acesta a fost motivul care m-a determinat să iniţiez propria mea afacere în acest domeniu. În anul 2006, împreună cu o altă persoană, în calitate de partener, am deschis o reţea de magazine specializate în comercializarea băuturilor alcoolice. La acea vreme aveam 21 de ani. Am semnat un acord de parteneriat cu reprezentanţii companiei Kvint în Chișinău și pentru o anumită perioadă de timp am activat sub marca acesteia. Ulterior, am încheiat un contract la preţuri exclusive cu compania de distribuţie Romatim, care este reprezentantul exclusiv Cricova, și de atunci magazinele noastre "Arta Vinului" activează sub marca comercială a acestei companii.

Cam acum trei ani, am început să ne gândim la posibilitatea extinderii și dezvoltării afacerii noastre. După ce am studiat bine piaţa, am decis să investim în sectorul agrar. Pentru sădirea livezii, am luat un credit pe care îl rambursăm din veniturile obţinute din vânzări. Pământul dintre rândurile de pomi este folosit pentru cultivarea culturilor de cereale.

Este un proiect pe termen lung, care va genera profit ceva mai târziu. Afacerile iniţiate în baza ideii de a obţine un profit imediat, de moment, nu sunt, din punct de vedere strategic, durabile. Viitorul Moldovei va fi garantat de acele proiecte concepute pe termen-lung, profitabile și cu rezultate de lungă durată. Proiectele pe termen lung nu trebuie percepute doar ca niște investiţii financiare directe. Peste tot în lume, și în ţara noastră inclusiv, afacerile mici și mijlocii reprezintă catalizatorul principal al creșterii economice, potenţialul de dezvoltare a ţării. Din păcate, acestora li se acordă insuficientă atenţie, deși reprezintă viitorul.

Ne confruntăm cu două probleme majore comune. Prima este de ordin financiar. Deoarece obţinerea mijloacelor financiare presupune depunerea anumitor garanţii, și doar cele care sunt pe placul băncilor. A doua ţine de lipsa resurselor umane. Aceasta din urmă are o gravitate mai mare, deoarece personalul calificat pleacă din ţară, iar în rândul celui rămas, se înregistrează o fluctuaţie destul de mare. Mediul rural suferă de o adevărată lipsă de specialiști. De exemplu, în satul în care am plantat livada noastră, există doar un singur tractorist.

Femeile se confruntă cu obstacole relativ mai mari în identificarea unor fonduri care să le permită să iniţieze o afacere. Cel mai dificil este să depășească stereotipurile înrădăcinate adânc în societate. La început eram des întrebată a cui fiică sunt. Suntem adepţii unei concepţii deseori greșite precum că în spatele unei femei-antreprenor stă întotdeauna un bărbat. Este ceva la care trebuie să te aștepţi, dar atunci când demonstrezi de ceea de ce eşti în stare poţi de fapt, oamenilor nu le va mai păsa de eşti femeie sau bărbat. Începi să fii percepută ca o persoană care își face treaba foarte bine. Succesul este rezultatul muncii depuse și riscului asumat, dat fiind faptul că toate mijloacele financiare sunt investite, iar cea mai mare parte a proprietăţii este destinată acoperirii creditului. Odată intrată în acest mediul al afacerilor, trebuie să-ţi dezvolţi capacitatea de a te adapta ușor și repede la piaţa mereu în schimbare, în caz contrar nu vei reuși să izbutești. Sunt de părere că deși nu toată lumea este înzestrată cu acel puternic spirit antreprenorial, fiecare este în măsură să-și asigure un venit decent.

Carmina VICOL
Director Executiv Prime Capital

„NU TREBUIE SĂ RENUNȚI LA VISE, CI SĂ MERGI ÎNAINTE."

Dacă aș avea posibilitatea să fiu din nou la început de cale, nu știu dacă aș schimba ceva. Probabil da, probabil nu. Îmi place ceea ce fac acum și ceea ce am făcut anterior. Au fost și greșeli, care s-au transformat însă în experienţă. Ceea ce mi-aș dori este o experienţă internaţională mai vastă și școli mai bune. În prezent tinerii au mai multe posibilităţi, pe care eu nu le-am avut, atunci fiind încă perioada Uniunii Sovietice.

Dezvoltarea continuă este foarte importantă. Încerc în permanenţă să-mi îmbogăţesc cunoștinţele și experienţa. Citesc diverse cărţi și articole, frecventez conferinţe, în cadrul cărora are loc un schimb de opinii între specialiștii din domeniul în care activez.

Am o experienţă vastă în domeniul bancar. La un moment dat am luat o pauză, întrucât voiam să-mi dedic timpul afacerii de familie pe care o avem. Dar am primit o ofertă de la câţiva investitori străini și iată așa a apărut compania Prime Capital.

Cel mai mare obstacol pentru noi este dimensiunea pieţii. Avem o piaţă foarte mică și orice acţiune nu ai întreprinde, aceasta nu devine una de amploare. Plus că avem dificultăţi legate de dezvoltarea economică a ţării. Nu suntem o ţară cu economie dezvoltată și nici afacerea pe care o lansezi nu poate crește pe cât ţi-ai dori. Crizele care au dat peste noi au fost obstacole serioase și dificil de gestionat, dar le-am făcut faţă.

Realizarea mea cea mai importantă este însăși compania și echipa de profesioniști pe care o am. Este imaginea companiei și numele după care o cunosc toţi. Este portofoliul de clienţi, pe care am reușit să-l adunăm, și, nu în ultimul rând – încrederea clienţilor.

Mentorul meu a fost reprezentantul acţionarilor. De la el am învăţat foarte multe. Am, de fapt, o listă mare de oameni, pe care aș putea să-i menţionez, căci în fiecare colectiv a fost cineva de la care am învăţat. Și, bineînţeles, familia mea, care mi-a fost alături și m-a susţinut mereu.

În timpul liber îmi place să călătoresc, pentru că așa pot cunoaște oameni și locuri noi. Îmi place să pictez, ceea ce este o metodă mai specială de relaxare pentru mine. Iar un alt hobby, mai nou, este fotografiatul.

Susţin femeile în afaceri și sunt foarte activă în acest sens. Sunt una dintre fondatoarele AFAM, Compania pe care o conduc este semnatară a principiilor de abilitare a femeilor. Avem un colectiv alcătuit pe jumătate din femei. Încerc mereu să ajut pe cineva, atunci când pot. În plus, am făcut foarte mult mentorat. De asemenea, încerc să încurajez unele idei și la nivel de comunicare relaţională.

Recomandarea mea pentru femei este să nu renunţe la vise și să meargă întotdeauna înainte. Să aibă, bineînţeles, curajul de a lansa o afacere, studiind și informându-se despre domeniul dat. Un aspect căruia trebuie să îi dea atenţie sunt riscurile și finanţele.

Carolina PORTARESCU
Fondator Carolush

„AFACERILE DE SUFLET SUNT CELE CARE MERG"

Se spune că afacerile de suflet sunt cele care merg. Afacerea mea de creare a bijuteriilor unice Carolush este una de suflet. Am început-o acum doi ani. Iniţial lucram cu materii clasice, precum lemnul și mătasea, iar treptat am extins gama de materii prime. Am trecut ușor la pictatul pe cocos. Am învăţat cum să-l aleg în funcţie de structură, apoi să-l șlefuiesc. Am învăţat totul singură. Lucrez și cu piesele de calculator, uneori căutând cu disperare ceva unic. Sunt bijuterii de care sunt foarte mândră, începând din clipa în care aleg materia primă. Am o mulţime de bijuterii pe care nu vreau să le vând.

Iniţial era un hobby, care îmi răpea foarte mult timp liber și nici nu știam care va fi rezultatul. Credeam că cei dragi nu îl vor accepta. Familia însă m-a susţinut. În primul rând, soţul, care îmi este aproape și se mai distrează uneori pe seama mea, dar mă încurajează totuși. Uneori el este cel care mă împinge din spate. Mai e și tatăl meu, care nu m-a oprit când a văzut că mă joc cu instrumentele lui, ci doar m-a avertizat de pericole și mi-a arătat cum să lucrez în siguranţă. Și, bineînţeles, o am pe mama, care îmi este mereu alături. Am învăţat cum să lucrez cu instrumentele și am obișnuit și piaţa cu un nou produs. Marea realizare este că am reușit să obișnuiesc publicul cu astfel de bijuterii. Multe dintre ele sunt în stil casual, însă clienţii mei le poartă la diverse evenimente mondene. Astfel sunt, de exemplu, cerceii din sâmburi de caise, care au fost purtaţi de o clientă la nuntă. Sunt foarte atentă la necesităţile clienţilor mei și încerc să-i memorizez personal și să le cunosc dorinţele.

Am două afaceri și le văd ca pe doi copii, pe care trebuie să-i cresc și dezvolt. Uneori îmi solicită prea mult timp, încât m-au făcut să ajung la concluzia că 24 de ore într-o zi sunt prea puţine. Îmi pare rău că am nevoie de somn și mâncare, căci acestea îmi răpesc din timp. La început îmi era dificil, deoarece trebuia să dedic timp și altor activităţi. Dar apoi am ajuns la o situaţie ideală și am început să-mi organizez ziua. Acum împart totul pe zile și ore, în funcţie de volumul de lucru pe care îl am de făcut și de cât de urgent este acesta. O dată pe lună îmi fac un bilanţ cu ce am reușit să fac și ce urmează să fac.

Citesc mult și sunt la curent cu ceea ce ţine de domeniile mele de activitate. Mă informez și încerc să fiu la curent cu tendinţele și necesităţile pieţei. Totodată, pentru dezvoltarea mea, merg la diverse traininguri și seminare, dar sunt foarte selectivă. Preţuiesc timpul meu liber și merg doar acolo unde știu că voi învăţa ceva util.

Nu vreau să fiu feministă, dar o femeie poate să facă lucrurile la fel de bine ca un bărbat. Am susţinut și susţin femeile în diferite afaceri. În plus, dacă știu și pot ajuta, o fac cu plăcere. Este important ca femeile să-și găsească motivaţia și să știe de ce fac o afacere. Să-și vizualizeze afacerea, să o vadă în timp, cum va arăta aceasta peste 10 ani. Să facă niște calcule simple: de unde vin banii, cum îi va cheltui etc. Niște calcule simple, dar de care trebuie să ţină cont. Și să aibă încredere în propria intuiţie. Totul depinde de situaţie. Dacă are posibilitatea să facă o carieră – să o facă, dar în paralel să-și dezvolte o pasiune. Se spune că afacerile de suflet sunt cele care merg. Le îndemn să îndrăznească, dar să fie și realiste, să-și calculeze toate minusurile, riscurile și modalităţile de a depăși obstacolele.

Dacă aș avea posibilitatea să schimb ceva, nu aș schimba nimic. Dar dacă aș ști rezultatele de pe acum, aș fi mai încrezută în propriile forţe și mai rapidă. Aș acţiona cu mai multă încredere.

Cristina CULIŞ
Fondator Brio

„CELE MAI BUNE IDEI SE NASC ÎN URMA UNOR PROCESE DE CERCETARE, ACUMULARE DE INFORMAŢII NOI, ANALIZĂ A EXPERIENŢELOR ZILNICE ȘI DISCUŢII”

Este important să-ţi susţii ideea de la început, să ai curajul de a o pune în practică. Motivaţia, pasiunea, creativitatea, ambiţia și autodisciplina sunt, după părerea mea, ingredientele care te ajută să crești din punct de vedere profesional.

Ideea de a-mi crea o afacere proprie a apărut în 2001, cu pași siguri dar mici am transformat pasiunea într-o afacere. Astfel, a apărut Brio, un brand de haine bazat pe o calitate a materialelor înaltă, pe un design modern și pe un preţ avantajos. La momentul când am fondat compania și am introdus-o pe piaţă, oferta articolelor vestimentare pe care o oferea aceasta era destul de mică. Noi ne-am propus să creăm vestimentaţie bazată pe calitate, destinate femeilor moderne, active și receptive la tot ce este nou.

Suntem de 14 ani pe piaţa din Moldova. În tot acest răstimp am reușit să creăm, pas cu pas, propriul nostru nume. A fost și este nevoie de răbdare, dedicaţie totală și păstrarea ideii iniţiale. Pentru mine cele mai mari realizări sunt atunci când colecţia se vinde cu succes și când văd femeile din Moldova purtând Brio.

Consider că sunt mereu la început de drum, am multe de învăţat, însă sunt mulţumită de rezultatele obţinute și de modul în care au evoluat lucrurile.

Trebuie să muncești mult pentru a fi inspirat. Particip la diverse cursuri de perfecţionare, evenimente de networking, ori de câte ori agenda îmi permite acest lucru. Cele mai bune idei se nasc în urma unor procese de cercetare, acumulare de informaţii noi, analiză a experienţelor zilnice și discuţii.

Este foarte important să cunoști alte femei, să interacţionezi cu femei de succes, să ne susţinem una pe alta, uneori se pot lega atât colaborări profesionale cât și prietenii.

Este esenţial să înveţi din experienţa altora. Am mai multe modele de oameni demni de la care pot lua exemplu și învăţa, sunt inspirată de parteneri, colegi și cei apropiaţi. Mentorul meu principal este mama mea.

Cristina FLEŞTOR
Director HR Portal

„PENTRU A AVEA SUCCES NU ESTE SUFICIENT SĂ AI UN VIS"

Cea mai mare dificultate a fost lipsa susţinerii din partea familiei mele, din buna lor intenţie de a mă proteja de eventuale eșecuri și dezamăgiri. Doamna Ludmila Castraveţ a crezut în mine și m-a făcut să lansez această afacere. Pe atunci consideram că nu deţin competenţe și cunoștinţe suficiente pentru a lansa o afacere proprie, la care ea mi-a spus: „Întotdeauna o să ai impresia că nu ești suficient de pregătită. Acum este momentul". Susţinerea și încrederea ei au fost decisive pentru mine, fapt pentru care îi mulţumesc enorm. Astfel, în 2011 am lansat proiectul „HR Portal", fiind part-time director pentru programele de instruire, iar din 2013 m-am dedicat în totalitate activităţii de management și dezvoltare a companiei.

Afacerea a apărut din dorinţa de a face accesibile trainingurile de calitate în domeniul resurselor umane pentru profesioniștii din Moldova. Totul a început în 2010, când am căutat pe piaţa noastră un curs de formare în domeniul resurselor umane, care să corespundă exigenţelor mele, iar fiind dezamăgită de oferta găsită, am mers la Kiev. Acolo am înţeles cât de mult ne lipsesc nouă trainingurile de calitate, cu tehnici moderne. Astfel a început colaborarea cu o companie de traininguri din Kiev, care oferă cursuri de precertificare europeană în domeniul resurselor umane și astfel a apărut HR Portal.

Am început de la două traininguri pe an, după care au apărut proiectele HR School, multiple seminarii, traininguri și colaborări în HR, în legislaţia muncii, securitatea și sănătatea în domeniul muncii. Treptat am căpătat încrederea că suntem o echipă de experţi în domeniu, am acumulat și o experienţă bogată și am lansat serviciul HR Consult. Astfel oferim servicii de evidenţă a cadrelor și de securitate pentru companiile care nu au propriul specialist sau departament de resurse umane.

Vorbind despre realizări, temerea mea cea mai mare era că la un moment dat nimeni nu își va mai dori o formare în domeniul resurselor umane sau că se vor epuiza ideile noastre, de aceea realizarea cea mai importantă este că am reușit să creștem în continuare: număr de clienţi, specialiști care să ne recomande traininguri, seminarii, proiecte noi și diverse.

Am învăţat foarte mult din interacţiunea cu profesioniștii din diferite domenii: marketing, comunicare, jurnalism, dreptul muncii etc. Îmi place să învăţ din comunicare, din dialog. Aceasta este o modalitate extraordinară de a-ţi testa viziunile, percepţia lucrurilor și de a evita anumite greșeli.

Recomand femeilor să nu renunţe la felul lor de a fi: empatice, orientate spre oameni, corecte și diplomate în afaceri. O altă recomandare ar fi ca tendinţele și aspiraţia de a lansa o afacere sau de a construi o carieră să fie bine gândite. Pentru a avea succes nu este suficient să ai un vis sau noroc. Înarmaţi-vă cu instrumente practice în domeniul marketingului, vânzărilor și managementului unei afaceri și lăsaţi ca forţa motrice a unui rezultat de lungă durată să fie valoarea și îmbunătăţirea pe care vreţi să o aduceţi altor oameni.

De fiecare dată când văd ezitările unei femei cu pricepere într-o activitate, o încurajez să aibă încredere în sine și îi împărtășesc experienţele proprii și informaţii utile și practice, care i-ar prinde bine, despre surse de finanţare, organizaţii locale care oferă instruire sau suport femeilor în antreprenoriat. Căci pentru mine un obstacol a fost lipsa anumitor cunoștinţe pentru a lua decizii corecte. Acestea au fost însă provocări care m-au determinat să devin mai puternică, mai motivată, să studiez, să mă dezvolt și să le depășesc.

Cristina MAIMESCU
Director Şarm Comunicare

„TOTUL ESTE POSIBIL. TREBUIE DOAR SĂ LUPŢI"

Succesul meu în afacere se datorează faptului că tratez clienţii la fel cum medicul tratează pacienţii. La fel ca o mamă care are grijă de copiii săi, să nu le lipsească nimic și îi ajută încet să calce pe treptele vieţii. Sunt mereu gata să îi ascult și să găsim împreună soluţia necesară.

Decizia de a-mi lansa propria afacere a venit după ani de experienţă în domeniul afacerilor în străinătate, în special în cele din Italia și Spania. Totul a început în anul 2009, când lucram ca traducătoare de limbă italiană și engleză pentru companii străine. De acolo am învăţat cum să îţi croiești propriul drum, propria activitate. Am învăţat foarte multe și de la clienţii cu care lucram. În anul 2012 mi-am lansat propria afacere – „Șarm Comunicare". Menirea acesteia este să ofere consultanţă în afaceri și management, o gamă largă de servicii pentru companiile străine, dar și pentru investitorii care doresc să se lanseze pe piaţa de afaceri din Moldova.

Nu a fost ușor. Am avut dificultăţi, urcușuri și coborâșuri, dar nu am cedat. Mi-am realizat visul de a fi antreprenoare, pentru ca familia și copiii mei să fie mândri de mine. În plus, vreau să le ofer copiilor mei ceea ce eu nu am avut în copilărie.

Sunt mândră de realizările mele. La moment avem foarte multe companii de consultanţă în afaceri. Concurenţa este mare, eu însă am de gând să merg mai departe. Recunosc că sunt experţi mai puternici, cu multă experienţă, de aceea citesc mult, particip la diferite seminare, forumuri internaţionale, mă interesează și mă implic în tot ceea ce este legat de business. Piaţa serviciilor de consultanţă este o piaţă tânără, cu potenţial de dezvoltare pe termen mediu și lung.

Dezvoltarea unei afaceri în domeniu depinde de investiţii, profesioniști, logistică, know-how, comunicare cu piaţa consumatorilor, identificarea nevoilor și promovarea serviciilor de consultanţă. „Șarm Comunicare" are un număr mare de clienţi – firme străine care și-au deschis o afacere pe teritoriul Republicii Moldova.

Mentor mi-a for un prieten foarte bun, care îmi este ca un tată. Mi-a dat foarte multe sfaturi din propria lui experienţă, mă învaţă permanent lucruri utile, iar eu îl ascult și aplic în practică sfaturile sale, căci îmi sunt de mare ajutor.

În viaţă nimic nu este ușor, dar nici imposibil. Am ajuns la ideea că totul este posibil, trebuie doar să-ţi dorești și să tinzi spre scopul tău. Știu că nu este ușor, dar cine a spus că viaţa este ușoară? Îndemn toate doamnele și domnișoarele să își realizeze visurile, căci toţi avem visuri, dar nu le realizăm din frica de eșec. Eu am reușit. Viaţa cu greutăţile ei nu m-a pus la pământ, ci dimpotrivă – m-a făcut să devin mai puternică, mai sigură pe mine și de aceea acum pot spune cu adevărat că sunt o femeie împlinită și cred că fiecare dintre noi poate să ajungă acolo unde vrea.

Am un mesaj pentru toate femeile care vor să devină cineva și nu pot din anumite motive. Eu am fost la fel ca voi, dar am reușit: fără bani, fără studii – pur și simplu am reușit. La început este dificil, dar continui să lupţi și în final realizezi că totul este posibil și trebuie doar să lupţi pentru ceea ce îţi dorești cu adevărat.

Diana BOICO
Director Indigo

„CHEIA SUCCESULUI SUNT OAMENII CARE LUCREAZĂ CU TINE”

Și-a făcut studiile în domeniul medicinii iar acum conduce una dintre cele mai de succes companii de publicitate din ţară. După absolvirea facultăţii a decis să-și continue cariera în domeniul comunicării. Experienţa acumulată în cadrul unei agenţii locale de publicitate, unde a avut posibilitatea să interacţioneze cu clienţi din străinătate, a ajutat-o să devină manager în dezvoltarea afacerilor. În 2003 și-a fondat propria agenţie. „A fost un moment oportun și am avut de unde învăţa, iar în 2006 am reușit să devenim una dintre companiile cu cel mai mare ritm de dezvoltare, fapt care ne-a permis să ne afiliem reţelei Ogilvy din România”, povestește antreprenoarea.

Femeia își amintește că primul obstacol pe care l-a întâlnit în cale la început a fost lipsa experienţei. „Am început afacerea necunoscând toate subtilităţile unei afaceri în comunicare. Datorită afilierii cu companii din străinătate am obţinut cunoștinţe valoroase care ne-au ajutat să restructurăm afacerea și să prestăm servicii la standarde internaţionale”.

Un alt obstacol este și piaţa mică, care include doar trei milioane de consumatori. „Acest moment nu ne împiedică să prestăm clienţii noștri servicii de calitate, dar ne plafonează nivelul de creștere”, explică Diana Boico. Acum se orientează și spre piaţa internaţională. „Avem campanii de publicitate, produse pentru clienţi multinaţionali care au rulat și în afara Republicii Moldovei. Practic noi deja exportăm serviciile noastre”.

Pentru a fi mereu la curent cu cele mai recente inovaţii, Diana Boico investește atât în dezvoltarea proprie cât și a echipei sale. „Dezvoltarea profesională continuă reprezintă un factor extrem de important pentru noi, de aceea alocăm în mod regulat o parte din bugetul companiei în acest sens. Domeniul publicitar este foarte dinamic. Strategiile și modalităţile de promovare a clienţilor noștri se schimbă de la zi la zi. O atenţie deosebită o acord tendinţelor care apar în domeniu, precum și literaturii de specialitate relevante. O altă resursă pe care o utilizez este comunicarea cu oamenii de succes din domeniul în care activez, cu care discut și fac schimb de păreri în cadrul diverselor întâlniri, forumuri, atât locale cât și internaţionale”, explică Diana.

Nu se consideră un promotor activ al femeilor, dar fiind femeie și având ca și angajaţi în mare parte femei, le înţelege interesele și se străduie să le promoveze ori de câte ori are această posibilitate. Totodată, zâmbind, spune că compania are deja 23 de copii.

În timpul liber comunică cu copiii, citește și aleargă dimineaţa în parc, când restul orașului doarme. Deoarece tinde spre rezultate bune, ani la rândul, împreună cu brandurile pe care le promovează, a câștigat trofeul „Brandul Anului” oferit de Camera de Comerţ și Industrie.

Femeilor, care doresc să se lanseze în afaceri, le recomandă să își aleagă un domeniu care să le aducă satisfacţie și o sursă de venit pe termen lung.

Diana MÎRZA
Director Industrial Constuct Grup

„NUMELE MENTORULUI MEU ESTE AMBIŢIA”

Primul meu job a fost legat de vânzări de computere și accesorii. Ulterior am activat în calitate de manager în vânzarea materialelor de construcţie. În 2005, împreună cu încă o persoană, am lansat o afacere 50% la 50%. Vindeam materiale de construcţie și prestam servicii de reparaţie a obiectelor mici. Din 2012 am început totul de la zero. Am început să administrez o altă companie, la care activez și acum – SRL „Industrial Construct Grup”. Compania are trei direcţii de activitate – construcţii, comerţ cu mărfuri nealimentare și comerţ cu mărfuri alimentare.

Pot să mă descriu ca fiind o persoană ambiţioasă. Mereu mi-am dorit să fiu independentă. Deviza mea a fost și este „Trebuie să faci ceea ce îţi place”.

Am renunţat definitiv la contracte de subantrepriză. Analiza pieţei din domeniul construcţiilor și experienţa m-au ajutat să aleg un anumit segment din piaţa construcţiilor. Aveam deja imaginea afacerii mai bine conturată. știam ce promovez, ce ofer, de ce angajaţi am nevoie. Am început cu lucrări relativ mici – construcţii de câteva sute de metri pătraţi. Apoi am mai crescut, am căpătat experienţă. Segmentul de pe piaţa de construcţii, pe care ne aflăm acum, este reprezentat de „construcţii la gri”. Ulterior am lansat o activitate de comerţ.
Din 2013 am început să importăm direct de la producători, în primul rând specialităţile noastre: o gamă de ciocolată caldă naturală și becuri anti-ţânţari. După aceasta am încheiat contracte de distribuţie pentru mai multe mărfuri de uz casnic. Actualmente ne dezvoltăm atât în sfera comerţului, cât și cea a construcţiilor.

Una dintre cele mai importante dificultăţi în afacerea curentă este sistemul de lucru cu reţelele de magazine – de mai mulţi ani s-a dezvoltat așa-numitul sistem de primire spre comercializare. Investești banii tăi, achiţi producătorului pentru marfă, magazinul local ia de la tine marfa spre comercializare, și dacă se vinde – bine, ţi-o achită cu amânarea plăţii, iar dacă nu se vinde – ţi-o întoarce. Acest sistem este un impediment în dezvoltarea comerţului și ar trebui combătut de autorităţi. Dintre realizări aș menţiona faptul că întreprinderea a trecut cu bine de ultimii ani destul de complicaţi din punct de vedere economic. O altă realizare a fost atunci când beneficiarul mi-a predat terenul și a primit totul gata.

Nu am urmat pașii cuiva. Ceea ce am făcut până acum a fost din ambiţia mea. Adică aș putea spune că numele mentorului meu este Ambiţia. Precum am menţionat și mai devreme, sunt o persoană ambiţioasă. Din păcate, nu am o persoană care să mă sfătuiască și să mă ghideze, însă permanent am admirat persoanele care au creat și au realizat ceva frumos.

Particip la conferinţe, mese rotunde, evenimente de networking. De asemenea, merg la diferite cursuri ce ţin de construcţii și promovare. Aș dori să fac mult mai multe, dar timpul nu prea îmi permite.

Dacă aș fi din nou la început de cale, cred că aș fi mai atentă cu oamenii cu care lucrez.

Mă străduiesc să încurajez doamnele și domnișoarele pe care le cunosc, ca să fie mai active, să nu le fie teamă de dorinţele și planurile lor, să încerce și să meargă înainte. Dau sfaturi doar celor care mi le cer. Mergeţi înainte atât cât este rezonabil și nu vă fie teamă de greșeli, căci greșelile sunt tot o experienţă.

Ecaterina VARZARI
Fondator Ecaterincom

„SUCCESUL SE BAZEAZĂ PE EXPERIENŢĂ, IAR EXPERIENŢA SE OBŢINE ÎN TIMP."

Ecaterina Varzaru consideră că primii paşi în afacere ar trebui sa fie orientaţi spre gestionarea corectă a finanţării. În plus, ea crede că este esenţial să ai un contabil competent și angajaţi cu experienţă.

A absolvit facultatea de Zootehnie, specialitatea Biotehnologie, în cadrul Universităţii Agrare de Stat din Republica Moldova. A început să lucreze din anii studenţiei, primul job fiind cel de cantaragiu în secţia de comercializare și desfacere a unei întreprinderi din Chișinău.

După absolvire a lucrat un an, apoi a emigrat în Irlanda. Revenită în ţară, a avut un singur scop – cel de a-și lansa propria afacere. Ecaterina ne povestește că datorită emigrării a participat la programul PARE 1+1 din cadrul ODIMM și a beneficiat de proiectul de finanţare nerambursabilă. Din 2013 administrează propria afacere SRL „ECATERINCOM".

„Din experienţa mea, până în prezent am înţeles că trebuie să-ţi asumi riscul, iar întâlnind o problemă, trebuie să găsești o soluţie", susţine antreprenoarea. Totodată aceasta spune: „Succesul se bazează pe experienţă, iar experienţa se obţine în timp".

Ecaterina este membră AFAM, participă la evenimentele organizate de GEW, dar și la alte evenimente de dezvoltare personală pentru femei.

„Datorită evenimentelor și seminarelor organizate în domeniul antreprenoriatului devii o persoană curajoasă, cu iniţiativă, încredere în propriile forţe și dorinţă de a merge mai departe", mărturisește Ecaterina.

Timpul liber îl dedică dezvoltării personale, networking-ului, diverselor întâlniri cu oameni de afaceri și sportului.

Elena EȚCU
Fondator Traditii Noi, marca Etnopera

„SĂ NU UITĂM CĂ PÂNĂ LA URMĂ CLIENTUL ESTE CEL CARE ALEGE"

Am moștenit gustul bun în materie de vestimentaţie de la bunica mea. Eram un copil creativ, mereu desenam, compuneam poezii sau croșetam. Cu toate acestea, am mers la facultatea de biochimie, întrucât pe atunci nu exista o facultate de design. Mi-am făcut o carieră la Academia de Ştiinţe și am luat doctoratul în biochimie. Însă acum zece ani am decis să fac o schimbare și mi-am deschis o afacere, iar acum îmi pare rău că nu am făcut-o mai devreme.

Am eu o trăsătură mai specifică – îmi place să deschid drumuri, să fac ceea ce alţii evită să facă. La fel este și cu întreprinderea „Tradiţii Noi", pe care o conduc. Când am apărut pe piaţă, eram printre primii de acest gen, iar faptul că portul naţional este îmbrăcat acum nu doar pe scenă, dar și în viaţa de zi cu zi, este și meritul nostru. Afacerea a avut mai multe etape de dezvoltare. Iniţial ne-am gândit mult cum să facem, ca să ne fie și drag sufletului. După identificarea ideii am făcut și un studiu al pieţei, am investit în local și apoi am dat startul. În acest an vom împlini zece ani de activitate.

O etapă importantă pentru întreprindere a fost dezvoltarea personalului, începând cu mine însămi. Am învăţat tot ce ţine de o afacere și de posibilităţile de a obţine bani și granturi, iar personalul l-am instruit în tot ce ţine de croșetat, tendinţe etc. Când am lansat afacerea, credeam că vor trece primii trei ani de afacere și va fi mai ușor, dar după ce au trecut primii trei, au venit alţii, iar eu continui să dezvolt întreprinderea și încerc să fiu cea mai bună în domeniul dat.

Obstacole au fost și vor fi. Primul a fost cel financiar. Am început afacerea de la zero, fără nicio investiţie. Dar cu pași mici și siguri am crescut. Un alt aspect este că foștii angajaţi mă plagiază, iar asta doare. Dar gândesc pozitiv. Faptul că ei mă plagiază demonstrează că sunt bună, și apoi, eu oricum voi fi măcar cu un pas înainte.

Instruirea este foarte importantă. Chiar și la moment fac un master în management și drept la Universitatea Cooperatist-Comercială. Pe parcurs am mers la foarte multe cursuri de instruire în management, contabilitate, conducerea unei echipe... Mergeam și făceam cursuri în diverse domenii, care mi se păreau importante pentru activitatea mea. În plus, citesc mult – cărţi de design, dezvoltare personală, gestionarea afacerilor. La capitolul afaceri îi prefer pe autorii evrei, căci ei sunt cei mai de succes antreprenori.

Întotdeauna am susţinut femeile în afaceri. Acum creez condiţii de lucru pentru mai multe doamne. Avem femei care lucrează acasă, persoane cu dizabilităţi, iar eu le ofer cursuri de perfecţionare gratuite, astfel ca acestea să poată învăţa și câștiga mai mult. În același timp colaborez cu Agenţia de Ocupare a Forţei de Muncă și cu alte organizaţii internaţionale pentru migraţie. Acestea ne trimit persoane care ar putea să lucreze la noi, iar noi le oferim cursuri de perfecţionare și un post de muncă.

Femeile sunt pilonii familiei, acestea fiind însă și foarte sensibile la schimbări. Mediul de afaceri este rigid, iar atunci când o femeie vrea să se lanseze în afaceri, trebuie să se gândească bine la aspectele la care va trebui să renunţe. În special în prima perioadă trebuie să uiţi de timp, spaţiu, dorinţe, pofte. Este bine să contezi pe tine însăţi și nicidecum pe ajutorul altora, pentru a depăși primii ani de la lansare, primele provocări. Cântăriţi-vă foarte bine puterile, lăsaţi-vă timp pentru instruire și învăţaţi din greșelile altora.

Elena GRĂDINARU
Director Avix Art Grup, Clounella

„ÎN AFACERI CONTEAZĂ FELUL ÎN CARE GÂNDEȘTI ȘI ACŢIONEZI”

Din diplomele mele de studii reiese că sunt economist și contabil, dar dacă vorbim de activitatea și ocupația mea preferată, sunt animatoare. Îmi place foarte mult să petrec timpul cu copiii, să ne distrăm împreună, să învăţăm ceva nou, să fiu în lumea lor – în lumea celor mici și sinceri. Compania pe care o conduc se numește „Avix Art Grup”. Serviciile Clounella sunt tot mai des recomandate de clienţii noștri, ceea ce ne bucură foarte mult, pentru că acesta este meritul întregii echipe.

Totul a început acum șapte ani. Eram în căutare de un job. Am găsit un post part-time în calitate de animator. Pe lângă funcţia de bază (eram pe atunci contabil), câștigam bănuţi la petrecerile pentru copii. Am făcut asta până în anul 2012. După ce a decedat tata, nu am mai vrut să practic acest job. Nu îmi puteam imagina cum aș putea să mă distrez, în timp ce sufletul meu plângea. Am făcut o pauză de un an și jumătate, până în ziua în care soţul meu a scris pe blogul său despre acest serviciu. Au început să mă sune clienţii, iar eu nu înţelegeam de ce :) În acel moment lucram în calitate de recepţionistă în cadrul unui ONG și aveam un salariu de 2500 lei (anul 2013). Înţelegând că salariul este destul de mic, am acceptat provocarea de a prelua o comandă. Am împrumutat un costum și m-am dus la o zi de naștere.

Am înţeles că o mare parte din mine râvnea de mult timp la masca aceea de clovn și mi-am dat seama că tatăl meu a vrut întotdeauna să mă vadă fericită și practicând un job care îmi va aduce satisfacţie. O perioadă am combinat clounada cu recepţionista, după care, în septembrie 2013 am plecat de la ONG-ul dat și mi-am început activitatea de freelancer ca animatoare. Unul dintre cel mai importante obstacole în afacerea mea sunt EU! Cea mi mare realizare a companiei noastre este PERSONALUL! Ţinem foarte mult la fiecare angajat și ne întristăm foarte mult atunci când cineva trebuie să ne părăsească. Suntem în permanentă căutare de oameni noi, oameni energici, dinamici, care să aibă aceleași viziuni și dorinţa de a aduce un produs calitativ pe această piaţă.

Domeniul afacerilor este un domeniu deschis atât pentru bărbaţi, cât și pentru femei. Cred că nu sexul persoanei contează, ci felul în care aceasta gândește și acţionează. Sunt femei care nu vor fi niciodată persoane de afaceri, dar sunt și bărbaţi care ar prefera să fie angajaţi și să stea în liniște, având responsabilităţi minime, riscuri aproape nule și un salariu fix ce acoperă necesităţi medii. Eu, ca femeie, îmi place să merg la evenimente dedicate femeilor, așa cum sunt Women’s Summit Moldovan sau evenimentele AFAM.

Cred că recomandările mele ar reieși din cele menţionate mai sus.

1. Începeţi afacerea chiar acum și după asta o să vă gândiţi cum să vă acoperiţi cheltuielile. Nu este neapărat să o faceţi din start sub formă juridică. Începeţi ca freelancer, testaţi piaţa, testaţi nișa.
2. RISCAŢI! Fraza „Cine nu riscă, nu bea șampanie” este destul de actuală. Riscurile aduc experienţă, adrenalină, probleme și soluţii.
3. Ești super bună într-un domeniu, ai experienţă și îţi place ceea ce faci, dar… ÎNCĂ NU AI O AFACERE??? ACŢIONEAZĂ! Curaj!

Gwennela MERCIER
Fondator Cocsinelle

„OFERIM COPIILOR DIN MOLDOVA POSIBILITATEA DE A FI ÎMBRĂCAŢI RAFINAT, ELEGANT ȘI CU BUN GUST”

Gwennela Mercier Nica este o franţuzoaică, care locuiește în Paris și are propria afacere în Chișinău. Ocupând diverse poziţii importante într-o companie de distribuţie, aflate printre cele de top, aceasta și-a creat o marcă de modă franceză Cocsinelle pentru copii și femei.

Eram în vacanţă împreună cu familia la Chișinău (soţul meu este moldovean). În timp ce ne plimbăm cu copiii pe străzile Chișinăului, soţul meu mă întreabă: „De ce toată lumea se uită la fiica noastră?”. Pe moment am rămas perplexă, iar el s-a uitat la mine și a spus: „Toţi o privesc nu pentru că ar fi extraordinar de frumoasă, dar pentru că poartă haine diferite de restul copiilor. Chiar dacă are doar doi ani, ea este îmbrăcată rafinat, elegant și cu bun gust”. Atunci mi-am zis, de ce să nu oferim și copiilor din Moldova posibilitatea de a fi îmbrăcaţi ca și fiica noastră?”. Astfel s-a născut ideea brandului Cocsinelle.

Dincolo de aspectul geografic și distanţa de la Paris la Chișinău, provocarea cea mai mare a fost să găsesc și să-i aduc în proiect pe cei mai buni parteneri și colaboratori. Cea mai mare reușită la această etapă este construirea unei echipe puternice și competente. Nu am făcut-o intenţionat, dar la moment echipa permanentă Cocsinelle este formată din femei. În carierea mea am lucrat într-un mediu exclusiv masculin sau feminin. Deopotrivă e ușor și greu, dar recunosc că lucrez cu mai mult entuziasm cu femeile.

Dacă aș fi din nou la început de drum, nu aș schimba nimic. De la început, graţie anturajului și persoanelor competente, proiectul a pornit pe o cale bună. Nu pot spune că există o singură persoană care m-a influenţat, dar păstrez în memorie amintirea unor superiori din cariera mea, cel mai des femei, pe care le-am admirat pentru energia și entuziasmul lor. Acum mă angajez, la rândul meu, să comunic și să exprim energia pozitivă.

Sunt mereu în căutarea informaţiei și a noilor metode pentru îmbunătăţirea activităţii companiei mele. Am o experienţă solidă în gestionarea produselor, de la concept până la distribuţie, dar nu am studii și cunoștinţe despre industria textilă. Pentru a obţine cât mai rapid aceste cunoștinţe și ca să evit erorile, am apelat la sfaturile unui profesionist recunoscut în această branșă – creatoarea și directoarea unei celebre mărci franceze de haine.

Hainele Cocsinelle sunt o amprentă a poeziei, dragostei și eleganţei franceze. Este o marcă care pune accent pe originalitate, noi colaborând cu diverși artiști la conceperea și punerea în valoare a produselor. Conceptul produselor este elaborat la Paris, iar compania Victorina Tex asigură producerea și distribuţia în Moldova.

Designul magazinului Cocsinelle a fost realizat în spiritul unui apartament parizian în stilul Haussman. De mai mulţi ani sunt pasionată și practic artele plastice (pictura și sculptura). De asemenea, sunt pasionată de antichităţi și decoraţiuni și mereu sunt gata să fac mai multe drumuri pentru a găsi cele mai frumoase obiecte. Moda este, bineînţeles, o altă pasiune de-a mea, căci, locuind la Paris, este foarte greu să reziști acestei tentaţii.

Ina CHIRIAC
Director Wissmatec

„DAŢI DOVADĂ DE CURAJ ȘI CURIOZITATE ÎN DOMENIUL ÎN CARE ACTIVAŢI"

După absolvirea facultăţii am aplicat pentru o poziţie în cadrul companiei Sty Fly. Nu am reușit să-i conving din prima să-mi ofere o șansă dar, datorită insistenţei mele, am fost angajată pentru o perioadă de probă, după care, am fost numită în calitate de maistru. După o jumătate de an, am ajuns să deţin poziţia de șef de depozit și să fiu responsabilă pentru efectuarea unor lucrări exclusive pentru prietenii fondatorilor.

După ce am plecat de la Sty Fly, am obţinut poziţia de manager în cadrul companiei Wissmatec. Nu avem nicio experienţă în spate, și plus la toate, toată documentaţia era în limba germană. Compania se lanseze de curând pe piaţă, și în primii doi ani de activitate s-a axat, în mare parte, pe importuri. Am devenit director al acesteia în 2009, când am început să merg în diferite vizite de studiu cu scopul de a acumula experienţă.

Pe parcursul carierei mele am întâmpinat numeroase dificultăţi. În perioada în care compania era specializată pe import, o dificultate o reprezenta ansamblul procedurilor de vămuire a mărfii. O altă problemă este faptul că nu avem un spaţiu propriu dar arendăm unul, iar acest lucru ne împiedică să avem un sediul stabil. Alte probleme sunt legate de lumină, transportatori, reţineri în vamă. O problemă cu care se confruntă, cu siguranţă, și alte companii este personalul necalificat. Stereotipul, potrivit căruia, în spatele unei femei de afaceri se află un bărbat reprezintă, de asemenea, o problemă stringentă. Se întâmplă des ca unii bărbaţii să nu vrea să discute afaceri cu reprezentante ale sexului frumos, considerându-le incompetente. În calitate de director, funcţie pe care o deţin deja de șase ani, am întâmpinat multe dificultăţi, dar prin muncă și perseverenţă, am reușit să le depășesc pe toate.

O realizare cu care mă mândresc este sistemul ventilator pe care l-am livrat unei companii europene. Nu a fost deloc ușor să obţinem acest contract, dar am reușit și am demonstrat că în Moldova se produce calitate europeană. Acesta a fost primul meu proiect de succes.

Vreau să cunosc mai multe, îmi place ceea ce fac și sunt curioasă, căci mereu învăţ ceva nou. Pe viitor, intenţionez să mă concentrez mai mult asupra dezvoltării companiei. Mă bucur mult că acum putem accesa piaţa europeană prin intermediul fondatorilor care au îndrăgit ţara noastră și se luptă cu sistemul din ţară. Mai mulţi investitori străini au avut curajul să lupte cu acest sistem și sprijină companiile cu același spectru de servicii. Eu cred că Moldova poate să facă lucruri frumoase. Putem produce lucruri cu adevărat bune, demne de a fi exportate nu doar în Europa ci peste tot în lume. Moldova ar putea o deveni o punte de legătură dintre Est și Vest.

Vreau să văd cât mai multe femei implicate în mediul afacerilor. Sunt mereu dispusă să ajut femeile care doresc să-și lanseze propriile afaceri, le împărtășesc din experienţa mea personală și le ofer idei despre cum să iniţiezi afaceri cu perspectivă având la dispoziţie un capital modest. Am cunoscut multe femei care au atins culmile succesului, fapt ce mă bucură foarte mult.

Femeile care aleg să facă carieră, trebuie să fie îndrăgostite de ceea ce fac. În cazul afacerilor, trebuie să conștientizeze că, în calitate de fondatoare, ele vor fi cele vor deschide și închide ușa biroului. Este important să depună mult efort și să nu se aștepte ca rezultatele să apară din a doua zi. Urez tuturor femeilor să aibă încredere în propriile forţe și putere să-și depășească fricile. Daţi dovadă de curaj și curiozitate în domeniul în care activaţi. Investiţi în dezvoltarea personală și nu uitaţi să aveţi atât planul A și B, cât și C. Planul C trebuie să reflecte viziunea voastră personală, modul în care vreţi să vă dezvoltaţi afacerile și culmile pe care doriţi să le atingeţi.

Iolanta PASICINICOV
Director departament Afaceri juridice, Relatii publice si Resurse umane BEMOL

„CEL MAI MARE PERICOL ESTE SĂ CREZI CĂ ȘTII TOT ȘI CĂ NU MAI AI CE ÎNVĂŢA"

Viaţa mea este alcătuită din provocări și oportunităţi, iar eu îi mulţumesc vieţii pentru acest lucru. Prima provocare întâlnită a fost comunicare prin folosirea corectă a limbilor rusă, română și engleză. În meseria mea reușești multe dacă știi să comunici. De fapt, în orice domeniu multe aspecte depind de comunicare. Iar dacă vrei să reușești, trebuie să comunici efectiv cu cei din jurul tău. Am investit în în cunoașterea bună a celor trei limbi.

De meserie sunt jurist, licențiată a Universității „Lucian Blaga" din Sibiu. La început mi-a fost greu, eu venind în România după o școală rusă. Însă mereu am fost ambiţioasă și doream să fiu prima în toate, am lucrat mult și am obţinut succese. Am activat în mai multe companii, inclusiv în funcţii de conducere. Aș putea menţiona câteva, precum Banca Mondială, Sun Communications, Pro Credit Bank, etc. Ultimul job a fost în cadrul companiei British American Tabacco, care m-a detașat la oficiul său din Kiev.

De un an sunt în ţară, întrucât, împreuna cu familia mea am hotărât să revenim în Chișinău. Am acceptat propunerea companiei Bemol Retail, și am fost re-aleasă pentru următorii doi ani ca Membru al Consiliului de Directori ai Camerei Americane de Comerţ.

Sunt mai multe persoane care au apărut la locul și momentul potrivit în viaţa mea și sunt sigură că mi-au influenţat deciziile și alegerile, fără să știe acest lucru. Dar mereu îl voi aminti pe primul meu mentor – Mama, care și acum mă susţine. Ea este persoana cu care mă consult și anume ea a contribuit foarte mult la ceea ce sunt acum. Cel mai mare pericol este să crezi că știi tot și că nu mai ai ce învăţa. Trăim într-o lume mare și cu o concurenţă acerbă. Eu mă perfecţionez continuu. Am făcut studii de doctorat în Cluj-Napoca, m-am adaptat la sistemul juridic din Moldova, am urmat diverse cursuri, schimburi de experienţă în cadrul companiilor unde am lucrat, dar și pe cont propriu, mai ales în parte ce ţine de dezvoltarea afacerii și comunicarea eficientă. Mereu încerc să fiu la curent cu ceea ce se întâmplă în domeniul meu de activitate. În același timp sunt interesată de domenii precum relaţiile publice, lobby și advocacy și citesc multe despre acestea. În plus, mă conduc de principiul că dacă faci un lucru, ori îl faci cum trebuie, ori nu îl faci deloc.

Cred că întotdeauna trebuie să existe egalitate de șanse. Ne aflăm într-un secol cu un ritm nebun și am depășit multe stereotipuri. Nimeni nu se mai întreabă deja dacă femeile merită mai mult sau mai puţin. Egalitatea de șanse există și se respectă. Avem femei care au reușit. Femeile trebuie să înţeleagă că nu mai au piedici ca înainte, iar tot de ce au nevoie este dorinţa de a face o schimbare. Acum, în Republica Moldova, suntem martorii unui val de feminism și de femei puternice. Avem exemple de femei de succes, dar și de organizaţii conduse de femei sau care au ca scop să promoveze și să susţină femeile. Este important ca femeile să-și redobândească încrederea în sine. Femeia trebuie să facă lucrul care îi place și să-și permită luxul de a alege.

Dacă vor să facă carieră și sunt sigure că asta este ceea ce își doresc, femeile trebuie să meargă înainte. Să asculte pe cei din jur, să nu renunţe la corectitudine în ceea ce fac, să fie perseverente și să nu piardă încrederea în sine. Să nu sacrifice familia, deoarece nu poţi să ai o carieră de succes cu o familie nefericită. Să nu uite de valorile adevărate și de faptul că aparenţele înșeală. Să facă bine ceea ce fac și să facă doar ceea ce le place, căci doar așa vor reuși. Iar dacă reușesc femeile, va reuși întreaga societate, deoarece femeile sunt mame, soţii, surori și fiice. Ele sunt capabile să producă fericire pentru mai mulţi. Eu nu le doresc succes cu orice scop, ci să fie împlinite în ceea ce fac.

Irina REVIN
Fondator Revin Pro

„LIPSA EXPERIENŢEI ESTE ADESEORI O MARE OPORTUNITATE"

„Am absolvit Academia de Studii Economice, la specialitatea economist, și Universitatea Tehnică, la specialitatea management informaţional. După facultate m-am angajat într-o companie de publicitate. Aici am ajuns la un nivel unde nu mai aveam cum să cresc. Nu mă mai simţeam bine în poziţia pe care o ocupam și doream altceva. Astfel, într-o bună zi am hotărât pur și simplu să plec.

Voiam ceva interesant, așa că am început să învăţ să construiesc site-uri. Am activat în calitate de freelancer timp de patru ani. M-am orientat iniţial spre piaţa Rusiei, făcând site-uri și imagini de brand, după care am ajuns și pe piaţa din SUA. Aici însă contează reputaţia, background-ul, așa că aveam nevoie deja de un contact juridic, deoarece proiectele creșteau, la fel ca și sumele, și din acest motiv am decis să-mi deschid o afacere în SUA. Am deschis afacerea în Nevada, Las Vegas, întrucât aici taxele sunt mici. Limba engleză este cea mai mare provocare pentru mine. Lucrând în SUA, este necesar să cunosc limba, dar (zâmbește) recunosc că nu sunt foarte puternică la acest capitol. O altă provocare este faptul că foarte puţini cunosc Moldova, unde se află și ce reprezintă această ţară.

Realizarea cu care mă mândresc este că am făcut o aplicaţie pentru una dintre băncile din Nevada. Este și un pas important pentru companie. Știam că este un pas important, așa că am riscat. Le-am propus să le facem timp de o lună aplicaţia, fără avans, și dacă le place, o cumpără, dacă nu, atunci nu. Ei au fost de acord. Riscul a dat roade. Băncii i-a plăcut mult aplicaţia și a plătit pentru aceasta mai mult decât convenisem.

Nu am avut mentori, iar multe din ceea ce am învăţat sunt din cărţi. Pot să spun că sunt o cititoare înrăită și citesc foarte mult. Tind ca afacerea mea să crească de la prestare de servicii la cea de dezvoltare a serviciilor. Vreau să dezvolt o aplicaţie, să ofer un produs care va interesa consumatorii și să inventez ceva pentru publicul larg.

În paralel cu afacerea mai sunt și co-fondatoare a Asociaţiei Antreprenorilor cu dizabilităţi din RM „Abilităţi Europene Fără Limite". Aici investesc marea parte a timpului liber. Organizăm cursuri și diverse activităţi pentru abilitarea persoanelor cu dizabilităţi. Scopul nostru este să-i motivăm să lucreze, astfel încât aceștia să fie independenţi și să-și manevreze singuri viaţa.

Abilitarea femeilor este foarte importantă. Este necesar să le motivăm și să le arătăm că femeia din Moldova poate fi un lider. Recomand femeilor să creadă în sine și în afacerea pe care o au. În plus, lipsa experienţei este adeseori o mare oportunitate. O persoană care pornește afacerea și se gândește care sunt obstacolele pe care le va avea, le va întâlni neapărat, iar cei care nu le cunosc, le evită sau le rezolvă pe măsura apariţiei. Astfel, indiferent de experienţa pe care o aveţi, începeţi să faceţi ceva.

Irina SINICA
Fondator Sinica Construct

„PENTRU DEZVOLTARE ȘI DESĂVÂRȘIRE NU EXISTĂ O VÂRSTĂ IDEALĂ, NU EXISTĂ LIMITE”

În anul 2007 am înființat propria mea companie, SRL “Sinica Construct”, care ulterior și-a consolidat poziţia și și-a îndreptat vectorul de dezvoltare spre furnizarea unor servicii de calitate și autorizate în sfera construcţiilor, reparaţiilor, amenajărilor interioare și arhitecturii peisagere sub îndrumarea profesioniștilor noștri autorizaţi și departamentului tehnic.

Marea dificultate cu care m-am confruntat a fost decizia de a fi singurul membru al echipei, fără co-fondatori și cu un capital destul de mic. Modestul capital a fost suficient pentru a acoperi cheltuielile suportate pe parcursul primelor luni, și atât. Apoi am rămas doar cu dorinţa de a crește și a mă dezvolta. Transpunerea acelui vis în realitate, la momentul respectiv, părea ceva imposibil de realizat. Toate veniturile generate din serviciile de proiectare erau direcţionate către acoperirea cheltuielile interne ale companiei, achiziţionarea echipamentelor necesare, licenţierea lucrărilor, instrumentelor, și nu în ultimul rând plata arenzii pentru spaţiul folosit. Însă cu pași mici, fără încercări zadarnice de a face imposibilul, am început să acumulez experienţă și cunoștinţe valoroase în domeniul marketingului pe care le-am aplicat în procesul de dezvoltare, am început să vizualizez o perspectivă mai bună pentru “Sinica Construct”. Factorul cheie a devenit echipa mea formată din specialiști înalt calificaţi în domeniul construcţiilor. Cunoscând dificultăţile întâmpinate de către proiectanţii care doresc să-și transpună ideile în realitate, suntem mereu gata să încheiem relaţii de colaborare cu diverși arhitecţi și designeri, la dispoziţia cărora le putem o gamă largă de servicii.

Am absolvit Facultatea de Arhitectură și Urbanism din cadrul Universităţii Tehnice a Moldovei. Am dobândit cunoștinţe suplimentare în domeniul graficii și publicităţii frecventând Școala de Design din cadrul catedrei, unde îi aveam în calitate de mentori pe designerii și graficienii din Moldova, Grigore Bosenco și Iurie Ambros. Am avut marele privilegiu de a lucra și învăţa alături de un foarte vrednic arhitect pe nume Jinchin Ghenadie. Experienţa mea creativă și profesională se bazează pe o serie întreagă de evenimente atât pozitive cât și negative. Ceea ce nu ne omoară, ne face mai puternici.

Femeile întâmpină mult mai multe obstacole decât bărbaţii atunci când încearcă să urce tot mai sus pe treptele carierei. Acestea pun instinctul matern în prim plan, și trebuie să depună un efort considerabil pentru a reveni la ritmul de muncă dinaintea începerii concediului de maternitate. Simpla existenţă a copiilor pune în gardă angajatorii, deoarece acest fapt, în concepţia lor, ar putea avea un oarecare impact negativ asupra performanţei. Este un comportament discriminatoriu extrem de nedrept. Dar există domenii în care femeie se descurcă cel mai bine.

Pentru dezvoltare și desăvârșire nu există o vârstă ideală, nu există limite. De curând, am devenit membru al „Asociaţiei Femeilor de Afaceri”. Pentru mine acest pas a fost ca o gură de aer proaspăt. Comunicarea cu diferite femei din Moldova, care se disting printr-o voinţă puternică, de la care ai ce învăţa, care pe lângă familie, se bucură și de o carieră și afacere fructuoasă, care sunt încrezute în propriile forţe în orice situaţie, mă inspiră. Atunci am simţit că am pășit pe o nouă treaptă a carierei mele de antreprenor.

Tuturor celor care planifică să iniţieze o afacere sau care gestionează deja una nu pot să le sfătui decât să meargă cu pași siguri spre realizarea scopurilor propuse, să stabilească obiective și să găsească soluţii, fără a se îngropa în propriile vise și a-și plânge necontenit de milă. Depuneţi toate eforturile pentru a transpune ideile voastre în practică.

Janna GROSSU
Fondator Perna mea şi Uniforma ta

„PENTRU A AVEA O AFACERE, NU ESTE NEVOIE DOAR DE BANI. TREBUIE SĂ IUBEȘTI CEEA CE FACI."

Janna Grossu spune că dacă ar fi la început de cale, ar schimba multe, datorită experienţei pe care o are acum.

„Mi-aș angaja oameni responsabili de departamente, pentru ca să nu le fac eu pe toate, aș sistematiza totul și mi-aș deschide propria fabrică", spune aceasta. Totodată ţine să recomande femeilor să aibă încredere în propriile forţe. „Noi, femeile, putem face multe lucruri, iar unele chestii le ascundem în noi". În același timp aceasta recomandă femeilor „să pună preţ pe experienţă, cunoaștere și imaginaţie, ca mai apoi să rămână uimite de cât de multe lucruri au reușit să facă și să aibă".

Are o vastă experienţă în domeniul vânzărilor în cadrul unei companii MILM, unde a ajuns să aibă o echipă de 200 de oameni. Apoi a activat în cadrul unei companii suedeze, lucrând peste hotare. Revenită în ţară, a început să-și caute un job, dar a fost refuzată de peste zece companii, din motivul că are copii. Astfel, Janna spune: „Am decis că nu mai pot continua așa, de aceea am început să import haine și alte accesorii la comandă, din diferite ţări, timp de un an. După ceva timp am întâlnit o persoană, care mi-a spus: „De ce nu ai produce ceva în Moldova, ca să crești astfel și economia ţării noastre?" Așa că am început să studiez piaţa și să văd ce aș putea produce la noi, astfel încât să fie solicitat". Astfel a apărut afacerea cu coaserea și comercializarea uniformelor. Antreprenoarea spune că a hotărât că nișa cu uniforme poate funcţiona dacă o gestionezi corect și DA, a avut dreptate. Cel mai mare obstacol pe care l-a întâlnit a fost lipsa forţei de muncă. Iar cea mai mare realizare a fost „să îmbrace peste cinci mii de copii în uniforme. Au fost cusute 23 de mii de piese vestimentare (sacouri, fuste, sarafane și cămași), chiar dacă au existat obstacole, retururi și alte greutăţi de parcurs".

Dezvoltarea personală este importantă pentru Janna. Aceasta spune: „Am făcut diverse cursuri, începând cu cele de croitor modelier, coaching de la Angry Business, așa că le mulţumesc mentorilor Alina Andriuţă, Alexandru Bordea și Olga Ţapordei, pentru că m-au motivat să reînvii o afacere care încetul cu încetul murea. Întotdeauna le-am admirat pe Olga Melniciuc și Stela Jemna și mă întrebam cum reușesc femeile acestea să le facă pe toate. De fiecare dată când discutam cu ele sau ascultam vreun discurs, mă motivau să merg mai departe. Săptămânal sunt prezentă la diverse evenimente. În plus, citesc cărţi care m-au ajutat în ceea ce fac, precum: „Tată bogat, tată sărac", „Secretul" și cărţile lui Osho.

În același timp încearcă mereu să implice femeile în evenimentele unde acestea sunt promovate în politică și afaceri. „Însă nu tuturor le este dat să facă afaceri", susţine antreprenoarea. „Pentru a face o afacere, nu este nevoie doar de bani. Trebuie să iubești ceea ce faci, să o faci cu dedicaţie și doar atunci vei avea succes".

Pe lângă afacerea pe care o conduce, Janna mai este partener la Perna Mea, care se ocupă de producerea pernelor pentru gravide și casă. Iar recent a mai lansat un proiect cu borduri și lenjerie de pat pentru copilași, fabricate în Moldova, din bumbac.

Katerina KUROSHU
Fondator Image Consulting

„ODATĂ CE MI-AM PUS UN SCOP, FAC TOT POSIBILUL SĂ-L ATING”

Am absolvit Academia de Arte, specialitatea design vestimentar. În timpul studiilor, am lucrat în calitate de make-up artist. Ulterior, m-am angajat la Jurnal TV, de asemenea, în calitate de make-up artist. Peste un an, am fost promovată în poziţia de şef al departamentului fashion. Aici am putut să-mi pun ideile în practică. Împreună cu colegii mei, cream imaginea prezentatorilor, invitaţilor, eram responsabilă de tot ce ţine de machiaj și vestimentaţie. După această experienţă, am născut cel de-al doilea copil. A doua naștere mi-a oferit inspiraţia de a crea ceva al meu, personal. Astfel, am decis să deschid o companie care oferă servicii de consultanţă pentru imaginea personală și profesională. Totodată, în cadrul companiei, organizăm și cursuri de stil atât pentru specialiștii din domeniu, dar și pentru persoanele care vor să învețe cum să se remarce printr-o imagine impecabilă.

Toţi se confruntă cu dificultăţi atunci când abia încep să cucerească lumea afacerilor, este un lucru absolut firesc. În domeniul în care activez, dificultatea sau, mai bine zis, provocarea constă în faptul că noi nu avem o cultură a imaginii. Puţini cunosc cine este de fapt un consultat de imagine, și cu ce se ocupă acesta. Foarte multe persoane sunt de părerea că serviciile unui consultant de imagine reprezintă un lux, puţine însă știu că acest lux este unul accesibil. Consider că această companie este una destul de promiţătoare și care se va bucura de succes. Este nevoie doar de foarte multă muncă și creativitate. Odată ce mi-am pus un scop, fac tot posibilul să-l ating.

Investesc în dezvoltarea mea profesională și personală. Citesc mult despre fashion, marketing și dezvoltarea afacerii. Totodată, merg la diverse evenimente și îmi promovez astfel și afacerea. Compania pe care o conduc și, de asemenea, exemplu meu personal, reprezintă dovadă vie că femeile sunt capabile să realizeze multe lucruri frumoase. Mă bucur că există organizaţii precum AFAM, deoarece oferă femeilor numeroase posibilităţi de dezvoltare.

O femeie trebuie să fie, în primul rând, puternică și să aibă susţinere. Îi mulţumesc soţului meu care îmi este și mentor și susţinător. Dat fiind faptul că este implicat în sfera consultanţei în afaceri, m-a ajutat mult să lansez propria mea afacere. Totodată, le recomand femeilor să adopte un stil personal, deoarece aspectul exterior reprezintă un aspect important care nu trebuie nicidecum neglijat. A fi femeie de afaceri sau femeie cu o carieră de succes impune un anumit stil, de aceea le recomand să nu le fie frică să apeleze la serviciile consultanţilor în imagine și nici să facă diverse experimente.

Larisa CEPOI
Manager Administativ/HR Land Support System

„VIAŢA PERSONALĂ POATE AVEA UN IMPACT PUTERNIC ASUPRA TRAIECTORIEI PROFESIONALE”

„Orice lucru făcut cu dăruire în lumea asta dă roade, femeile sunt un izvor nesecat, care au nevoie uneori de mai mult curaj ca să se afirme în afacerea pe care o planifică”, susţine Larisa Cepoi.

Plină de ambiţie, tenacitate, curaj și cu o dorinţă nestăvilită de a cunoaște lucruri noi, Larisa Cepoi activează în cadrul companiei cu capital străin „Land Support System” SRL (LSS), în poziţia de manager administrativ/HR. „Land Support System” este o filială a companiei române Heveco SRL în Republica Moldova.

„La recomandarea unei prietene am aplicat la acest job. Prima etapă a interviului am trecut-o cu brio, iar peste trei săptămâni am fost invitată să mă alătur echipei. Domeniul de activitate, cel al cartografiei digitale, proiectării și fotogrametriei era absolut străin pentru mine, dar datorită curiozităţii, am reușit să-l descopăr în totalitate. Aici am trecut prin mai multe etape de creștere profesională, nu a fost ușor, dar am izbutit. Am depus multă străduinţă, suflet și gândire pozitivă în tot ceea ce făceam. Pentru mine fiecare zi era o încercare, o redescoperire și o provocare la care am făcut faţă.

Au fost și momente mai puţin plăcute. Astfel, am ajuns să aplic comunicarea eficientă și să am o poziţiei fermă și corectă în situaţiile dificile. Pentru a îmbunătăţi comunicarea din cadrul unei organizaţii trebuie aplicate canale eficiente de transmitere a informaţiei, ascultarea, încurajarea, încrederea reciprocă și evitarea feedback-ului negativ.

La vârsta de 28 de ani, mă regăsesc perfect în toate realizările și împlinirile trăite până acum, atât personal cât și profesional. Însă, în ciuda diplomelor pe care le am, cel mai mare lucru realizat până acum este cel de a fi o mamă împlinită. Viaţa personală poate avea un impact puternic asupra traiectoriei profesionale.

La întrebarea „ce aș schimba din tot ce am trăit și am făcut până acum? Aș răspunde sincer „NIMIC”. Toate lucrurile pe care le-am obţinut până acum, momentele plăcute, clipele frumoase sunt rezultatul propriei mele dorinţe, necesităţi și satisfacţie. Pe tot acest parcurs, doza necesară de inspiraţie și motivaţie am primit-o de la mentorii mei, cărţile citite și recomandările primite de la experţi din domeniul resurselor umane și dezvoltării personale. De exemplu, recomandările lui David Parkinson te pot ghida și învăţa trucuri pe care le poţi aplica nu numai la interviul de recrutare dar și în viaţa de zi cu zi.

Un lucru important în viaţa mea, care m-a ajutat să ating obiectivele propuse, a fost mediul pozitiv în care m-am aflat, sfaturile utile pe care le-am primit și dorinţa nesecată de a cunoaște și face lucrurile care să mă împlinească. Am un buget aparte pe care-l dedic diverselor întâlniri, instruiri, coaching-uri și desigur cărţilor. În plus, cred că motivaţia și încrederea sunt elementele care ne ajută să reușim.

Lidia BÎRSANU
Fondator Elavia Confex

„DACĂ NU REUȘIȚI DIN PRIMA, NU DISPERAȚI, MERGEȚI ÎNAINTE!”

Ideea de a deschide o afacere mi-a venit pe vremea când frecventam niște cursuri de croitorie în cadrul unei școli profesionale din satul Griforouca, Sîngerei. Cunoștințele dobândite în domeniul confecțiilor m-au făcut să mă îndrăgostesc de această profesie iar ideea de a inița o afacere asociată acesteia nu a întârziat să apară. Atunci m-am confruntat cu primul obstacol. Este vorba despre lipsa surselor financiare necesare care, era oarecum compensată de marea dorință de a deschide o întreprindere proprie. Soluția la această problemă nu s-a lăsat însă mult așteptată. Am fost invitată să particip în cadrul unui seminar organizat de către Asociația „Pro-Business Nord”, care s-a desfășurat în incinta incubatorului de afaceri. Acolo am făcut cunoștință cu doamna Natalia Bîlici care mi-a propus să iau parte la „Programul de Dezvoltare a Carierei pentru Femei”, componentă a proiectului „Dezvoltarea micro-întreprinderilor”, organizat de către „Pro-Business Nord”.

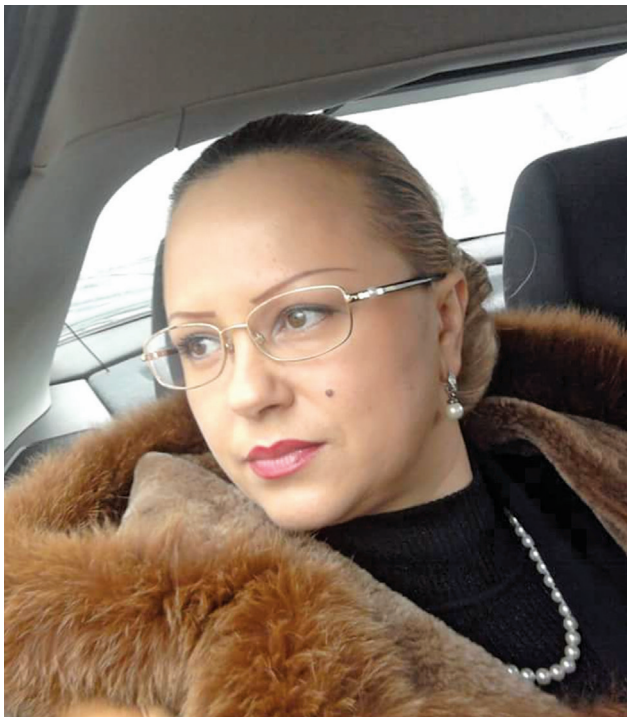
Am decis să particip și, în cadrul concursului de business planuri, am reușit să mă clasez pe locul doi. Grantul pe care l-am câștigat în urma acestui concurs m-a ajutat să acopăr toate cheltuielile legate de inițierea afacerii. La început, nu eram deloc încrezătoare în propriile forțe, iar lipsa experienței mă sufoca. Treptat, am învățat care sunt pașii de urmat în crearea unei afaceri de succes, am discutat și cu psihologii, care m-au încurajat și mi-au ridicat moralul. Faptul că m-am clasat pe locul 2 reprezintă dovada vie că munca asiduă și perseverența aduc întotdeauna rezultate. Acum, sunt proprietara atelierului de croitorie “Versavia Style”, care activează din luna martie curent. Ne conducem după motto-ul „Facem totul pe măsura ta”. Atelierul nostru se bazează pe stil și rafinament. Acesta reprezintă un atelier tradițional menit să găsească rezolvarea oricăror problemelor vestimentare: oferim servicii de reparații și retușuri/modificări pentru aproape orice tip de haine, tivire a draperiilor și alte servicii de broderie. Aici vă puteți pune în practică orice idee și realiza orice model inspirându-vă după cele mai celebre reviste de modă. Costumele croite de noi sunt unice și exact pe măsura dorințelor și așteptărilor clienților noștri.

În prezent, volumul comenzilor este unul destul de mare. Uneori, nefăcând față acestuia, sunt nevoită să lucrez și în zilele de sâmbătă, doar ca să nu pierd încrederea și fidelitatea clienților mei.

Încă nu am atins culmile succesului, mai este mult până acolo. De aceea, pentru a-mi dezvolta afacerea și mai mult, particip la diferite programe unde încerc să vin cu idei noi. Vreau să transform atelierul într-o fabrică de confecții specializată în fabricarea unor articole vestimentare de excepție. Acesta este motivul pentru care investesc în dezvoltarea mea personală și profesională, iau parte la numeroase seminare și training-uri, unde învăț multe lucruri noi și, totodată, cunosc persoane interesante, cu care împart aceeași pasiune.

Susțin cu toată inima femeile care doresc să intre în această lume a afacerilor. Cunoscutelor mele le-am recomandat să frecventeze cursurile pe care le-am urmat și eu. În plus, le-am ajutat să se înscrie în cadrul proiectului unde au câștigat granturi. Acum și ele gestionează afaceri. Nu vă pierdeți niciodată încrederea în propriile forțe, încercați să vă depășiți limitele, iar dacă nu reușiți din prima, nu disperați, mergeți înainte.

Pe lângă faptul că gestionez o afacere, mai sunt și mama a două fetițe, Mihaela și Versavia. De aceea, timpul liber îl dedic neapărat copiilor. Deseori, particip la evenimente organizate pentru ei și practic pictatul pe față.



Lilia LITVINOVA
Fondator HR Management by Lilia Litvinova

„MOTIVAŢIA MEA PRINCIPALĂ ESTE LIBERTATEA"

A petrecut 6 ani la Vladivostok, în Federaţia Rusă, fiind locotenent în armata spaţială sovietică. A făcut trei facultăţi: Universitatea de Stat din Vladivostok (Lingvistică – slavona veche), ASEM (Finanţe și bănci) și Universitatea Slavonă (licenţiată în drept). A trăit 13 ani fericiţi în Italia, unde a încercat mai multe căi de dezvoltare: a început cu culegerea măslinelor, după care a devenit curând interpret înregistrat la UNICEF, a activat în calitate de specialist al pieţei ruse, într-o companie de consultanţă în afaceri. A fondat și o companie de mediere, care a activat pe piaţa occidentală.

Și totuși s-a întors acasă. A deschis o afacere și lucrează din plăcere. Cam asta ar fi pe scurt povestea Liliei Litvinova.

În 2011 deschide call-centrul Globtel Contact, iar peste un an și jumătate vinde totul și se dedică sănătăţii și familiei. În același timp începe o afacere, în calitate de Consultant în domeniul sănătăţii și modului de viaţă sănătos, la Herbalife, experienţa aceasta fiind decisivă în dezvoltarea ei personală.

Crede că fiecare persoana își creează propriul destin. Astfel, dacă o persoană nu schimbă nimic în viaţa sa, înseamnă că este mulţumită de viaţa pe care o are. Totodată susţine că în fiecare zi este necesar sa te depășești pe tine însuţi, și nu pe alţii. „În viaţă nu lipsesc oportunităţile pentru a ţi-o crea cum ţi-o dorești. Există doar o lipsă de determinare pentru a face acest lucru." – susţine doamna Litvinova.

O importantă experienţă pentru activitatea sa în calitate de recruiter a fost atunci când a început să presteze servicii de consultanţă în afaceri și recruiting pentru o companie. „În 2013 am început o aventură de start-up, care a durat mai mult de un an și jumate. Ador start-up-urile. A fost o perioadă foarte concentrată. Am pus compania pe roate practic de la zero – într-un an de activitate am recrutat 300 de persoane. A fost o perioadă deloc ușoară pentru familia mea, căci ieșeam din casă la 7 dimineaţa și mă întorceam acasă cel devreme la 11-12 seara".

„A fost un lucru extraordinar. Într-o perioadă scurtă de timp am căpătat multă experienţă și multe cunoștinţe. Sunt mulţumită de oamenii cu care am colaborat, de cei pe care i-am întâlnit. Am creat relaţii extraordinare cu colegii. Au trecut trei luni deja de când nu mai activez acolo, dar foștii colegi și persoanele pe care le-am recrutat ca recruiter continuă sa mă sune. Aceasta înseamnă că nu trăiesc în zadar, pentru că iubesc oamenii și acest fapt este simţit și apreciat de ei."

„Cel mai dificil lucru pentru un recruiter este să găsească persoana potrivită, la locul potrivit și în momentul potrivit. Un obstacol în activitatea mea este faptul că chiar dacă foarte mulţi oameni caută de lucru, avem foarte puţini specialiști în ţara noastră. Avem multe universităţi, mulţi studenţi, mulţi absolvenţi, dar foarte puţini specialiști în final.

Femeilor le recomand să aibă răbdare cu ele înșiși și să-și facă timp pentru ele. Să lupte pentru visurile lor, să nu accepte compromisuri și să nu asculte pe nimeni. Să riște și să simtă adrenalina. De asemenea, recomand tuturor să profite de orice oportunitate, pe care o întâlnesc în calea lor, căci nu se știe niciodată ce te așteaptă la următoarea cotitură."

Lilia UNTU
Administrator CascomLux

„ESTE IMPORTANT SĂ CREZI CĂ POŢI”

Afacerea începe cu tatăl soţului meu, care a lucrat în flota marină. Când a primit cascheta de serviciu, îl incomoda foarte mult și astfel a început să-i facă ajustări și să o modeleze. Colegii lui au probat-o și le-a plăcut foarte mult, rugându-l să o facă și pe a lor la fel. Apoi au apărut primele comenzi. La început lucra doar soţul, împreună cu mine și tatăl său. Ţin minte că lucram fără instrumente și toate operaţiile le făceam manual. Apoi, când am cumpărat primul cuţit de croit, am fost foarte bucuroși. În prezent avem 12 utilaje și șase angajaţi.

Dificultăţile pe care le-am întâlnit au ţinut de partea financiară și de lipsa unui spaţiu, în care să lucrăm. La început ne gândeam să închiriem ceva în Chișinău, după am hotărât că va fi mai rentabil să ne desfășurăm activitatea în sat. Spaţiul ne aparţine, am investit doar în reparaţie. Susţinere financiară pentru dezvoltarea afacerii încercăm să găsim, participând la diverse concursuri și programe de finanţare. Cu banii câștigaţi la concursul de planuri de afaceri vom cumpăra un alt utilaj, care ne va oferi mai mult timp.

Realizarea noastră cea mai mare sunt contractele pe care le-am încheiat cu mai multe structuri ale statului. Realizarea constă în faptul că ei ne aleg pe noi – produsul nostru. Pe viitor ne vom diversifica produsele și vom începe să le exportăm. Avem calitate, preţ și suntem deschiși pentru colaborare și parteneriate. Acum a început să crească volumul de vânzări, deoarece mai multe structuri de stat își schimbă uniforma.

Mentori și parteneri de afaceri îmi sunt familia, soţul și tatăl acestuia. Dezvoltăm afacerea împreună. Ei se ocupă de producere, eu – de promovare și modernizare.

Citesc cărţi de educaţie financiară, merg la diverse cursuri pentru antreprenori, organizate de ODIMM și alte instituţii. În special mă interesează domeniile ce ţin de atragerea investiţiilor, motivarea personalului, management și vânzări. O resursă importantă de dezvoltare este și internetul, unde găsești o sumedenie de informaţii utile.

Susţin femeile în afaceri și acum încerc chiar să o conving pe sora soţului meu să-și deschidă propria afacere. Este important să crezi că poţi, să ai încredere în propriile forţe și atunci vei reuși. De asemenea, dacă ai posibilitatea, este bine să alegi un domeniu inovator, cu puţină concurenţă. Dacă nu, atunci să vii cu un produs mai bun.

Ludmila GURĂU
Fondator Proimagine

„AFACERILE CREATE CA RĂSPUNS LA NECESITĂŢILE OAMENILOR SUNT AFACERI DE SUCCES”

„Mereu am știut că voi lucra în domeniul comunicării. De pe când eram la școală eram foarte activă în domeniul dat. Scriam și publicam articole în ziarul liceului, eram membră a clubului de dezbateri din Căușeni, participam la toate concursurile locale legate direct și indirect de comunicare”, mărturisește Ludmila Gurău, co-fondatorul și directorul agenţiei de comunicare full service „Proimagine”.

„Am absolvit facultatea de Jurnalism din cadrul Universităţii de Stat, specializarea „Comunicare publică”, unde am și predat ulterior cursurile „PR-ul în administraţia publică” și „Comunicarea comunitară”. De asemenea, sunt co-fondatorul și directorul executiv al Asociaţiei Specialiștilor în Relaţii Publice și Comunicare (ASRP). În cadrul asociaţiei am lansat câteva proiecte frumoase, dintre care unul a fost „PR Students Club”. Experienţa mea profesională este legată 100% de comunicare, pentru că sunt îndrăgostită de acest domeniu, iar dacă ar trebui s-o iau de la capăt, mi-aș alege aceeași profesie. Deși am creat agenţia de comunicare în 2010, m-am dedicat în totalitate dezvoltării companiei doi ani mai târziu, după nașterea copilului meu.

Povestea „Proimagine” a început de la un simplu calculator acasă și de la dorinţa de a oferi soluţii de comunicare la un nivel înalt. Am început prin participarea la licitaţii și tendere, iar răspunsurile de confirmare nu au întârziat să apară. În scurt timp am înţeles că avem nevoie de birou și că trebuie să extindem echipa. Acum am ajuns să avem 15 angajaţi, dintre care șapte sunt salariaţi permanenţi, iar cu ceilalţi colaborăm în funcţie de proiect. Cel mai mare obstacol pe care l-am avut în gestionarea companiei a fost faptul că nu cunoșteam aspectele contabilicești. Am învăţat și încă învăţ din mers și din propriile greșeli. Dacă aș putea întoarce timpul înapoi, atunci aș face studii în domeniul contabilităţii și gestionării finanţelor.

Realizarea mea cea mai mare urmează în viitor. Sunt mândră de ceea ce am realizat până acum, dar nu ne oprim aici. „Don’t stop on the top” este dezideratul de care mă conduc în viaţă. Soluţiile noastre de comunicare asigură o sinergie perfectă între toate componentele unui proiect de comunicare: PR, publicitate, marketing, eveniment și CSR. Atitudinea, calitatea serviciilor, abordarea complexă și integrată, pe care le oferim clienţilor, ne deosebesc de celelalte companii care sunt pe piaţă.

Perfecţionarea continuă este necesară și obligatorie. Avem un buget alocat pentru dezvoltarea personală și îl folosim pentru participarea la diverse evenimente profesionale, în funcţie de necesităţi. Totodată, sunt mereu la curent cu inovaţiile din domeniu, examinez diverse studii de caz, citesc literatură de specialitate și particip la diverse evenimente locale și internaţionale.

În afaceri mă inspiră cel mai mult exemplele de succes ale persoanelor din preajmă. De aceea consider că, la rândul meu, le pot inspira prin propriul exemplu pe alte femei, care sunt la început de cale.

Vreau să le spun tuturor că o femeie puternică le reușește pe toate. În același timp, cei care își doresc să-și iniţieze propria companie, trebuie să știe că afacerile create pentru a răspunde necesităţilor oamenilor, și nu cu scopul de a face bani, se bucură de cel mai mare succes. Pentru noi crearea agenţiei „Proimagine” a fost o provocare, care a apărut din dorinţa de a aduce valoare adăugată standardelor de comunicare aplicate pe piaţa locală. Ne dorim să ajutăm companiile locale să se dezvolte, prin împărtășirea experienţei și expertizei internaţionale pe care o avem.

Marina MORARU
Director Mary Kay Moldova

„CRED CĂ FIECARE OM POATE ATINGE ÎNĂLŢIMILE LA CARE VISEAZĂ”

Ştiţi, acum 20 de ani erau absolut alte timpuri. Pe atunci nici nu-mi puteam imagina măcar că fiica mea mai mare va absolvi facultatea în America și va face înconjurul lumii la doar 21 de ani. Realitatea de azi s-a dovedit a fi mult mai bună decât visele mele de absolventă a universităţii și de aceea n-aș schimba nimic din acţiunile mele.

Cândva nu aveam nimic mai mult decât o mare dorinţă de a călători, a trăi în bunăstare și a oferi o instruire bună fiicei mele. Atunci eram ferm convinsă că o bună instruire, perseverenţa și sârguinţa mă vor ajuta în realizarea tuturor scopurilor. Autodezvoltarea permanentă și instruirea, precum și activitatea în cadrul câtorva companii și-au adus roadele și am devenit un adevărat profesionist, ceea ce, respectiv, a avut drept rezultat urcarea pe treptele carierei și realizarea visului meu american în cadrul companiei „Mary Kay”.

Conceptul visului american este foarte strâns legat de conceptul „self-made person”, adică persoana care obţine succes în viaţă în mod independent și prin muncă asiduă. Cred că fiecare om poate atinge înălţimile la care visează.

Primul meu job a fost contabil-șef în cadrul Departamentului de Învăţământ Public din Vulcănești. Peste doi ani am obţinut funcţia de contabil-șef în cadrul Comisiei de Stat pentru Piaţa Hârtiilor de Valoare. Primii zece ani m-am ocupat de contabilitate și contabilitate financiară. Paralel am făcut studii juridice și am obţinut câteva certificate financiare internaţionale. Am atins apogeul carierei mele în calitate de membru al consiliului administrativ al Asociaţiei Contabililor și Auditorilor Profesioniști din Republica Moldova.

După această perioadă am simţit că a venit timpul să cuceresc noi înălţimi și în decursul a 10 ani mă dezvolt în calitate de Director al filialei companiei „Mary Kay” în Moldova. Soarta a vrut să fiu înconjurată doar de femei: am două fiice minunate și în compania noastră peste 90% dintre colaboratori sunt tot femei. Compania „Mary Kay” a fost creată pentru femei și în numele femeilor. Noi oferim acestora oportunităţi de a-și construi o afacere frumoasă, de a o dezvolta cu succes și de a obţine premii și recunoaștere, lucruri pe care le merită din plin. Toate eforturile noastre sunt menite să le ofere femeilor posibilitatea de a obţine succes!

Personal am frecventat numeroase traininguri în Moldova și peste hotarele acesteia și tot timpul liber îl dedic lecturii. Citesc literatură profesională și de dezvoltare generală. Persoanele care doresc să atingă înălţimi în carieră sau în afaceri trebuie să investească în propria instruire. Este una dintre cele mai bune investiţii bănești în toate timpurile, inclusiv în cele de criză, întrucât informaţia este cea mai preţioasă resursă. Din instruirea la distanţă aș recomanda site-ul www.coursera.org. Din literatură… îmi place foarte mult psihologia socială și în special manualul lui David Myers „Psihologia socială”. Îmi place foarte mult Stephen R. Covey și de nenumărate ori am participat la trainingurile sale.

Marina POHILENCO
Fondator PoMarinKids

„LA BAZA SUCCESULUI STAU OBIȘNUINȚELE”

Odată cu industrializarea lumea a uitat ce este brodatul și tricotatul. Noi ne-am propus să renaștem aceste tradiţii și să cultivăm copiilor dragostea faţă de frumos și tradiţie.

Stând acasă cu fetiţa, visam la ceva și doream să dezvolt ceva, dar nu știam ce anume. Mereu însă am fost pasionată de artă și design. Iniţial urmăream tot ce era legat de acest domeniu, în special stilul vintage, clasic și modern. Făceam postări pe reţelele de socializare și am primit un feedback pozitiv la acestea. Am început singură să fac plăpumi și lenjerie de pat pentru copii. M-a rugat cineva și am făcut câteva la comandă, iar odată cu creșterea cererii am crescut și eu. În 2012 mi-am lansat afacerea. Acum lucrăm mult la dezvoltarea acesteia și la producerea a ceva unic, frumos și calitativ.

Afacerea noastră este și un proiect social. Aici lucrează persoane cu dizabilităţi, care fac elementele artizanale și hand-made. În același timp angajăm și tineri absolvenţi. Prima angajată a fost o doamnă cu o experienţă bogată, care m-a învăţat multe despre cum trebuie să comunic cu angajaţii.

Cel mai mare obstacol pentru mine a fost frica. Frica de a începe să produc mai mult, frica că produsele nu vor fi pe placul oamenilor sau că vor fi considerate prea scumpe și nu se vor vinde. Dar treptat am depășit acest aspect.

Realizarea cu care mă mândresc este că am o familie fericită, care mă susţine. Soţul a fost pentru mine cel mai bun mentor, la fel ca și mama, care m-a învăţat să văd lucrurile altfel și să fac diferenţa dintre bine și rău.

Pe viitor vom crea un magazin on-line, pentru ca fiecare să poată să-și comande produsul dorit, de acasă. Îl vom face foarte comod, iar pozele plasate pe site vor corespunde produselor pe care le vindem, întrucât ne dorim ca cumpărătorii să aibă încredere în noi. În același timp, pe viitor ne vom diversifica serviciile: hăinuţe pentru copii, mobilier etc.

Odată cu dezvoltarea mea personală voi investi și în cea a echipei. Pentru mine este importantă dezvoltarea angajaţilor. Acum mă aflu la o etapă de continuă dezvoltare. Frecventez seminare, citesc literatură de dezvoltare personală și despre management.

Cred că la baza succesului stau obișnuinţele. Obișnuinţa de a lucra calitativ, de a te trezi mai devreme, de a-ţi face munca onest. Dar în același timp este important să te ocupi de ceea ce îţi place.

Dacă vrei să faci o afacere, atunci trebuie să o lansezi, să încerci, căci nimic rău nu se va întâmpla. Le doresc femeilor care sunt la început de cale să-și găsească un mentor și să fie susţinute de cei apropiaţi. Totodată să fie atente la greșelile altora și să înveţe din acestea. Eu susţin femeile în afaceri și cred că este important să faci ceea ce îţi place și să muncești pentru tine.

Timpul liber îl petrec cu fetiţa mea, ne jucăm și citim împreună. Uneori mai tricotez și citesc.

Minodora RUCAN
Director Comercial Ecosem Grup

„O AFACERE CARE ADUCE PLĂCERE VA ADUCE ȘI BANI"

Nu am fost niciodată angajată. Din start mi-am lansat o afacere. Ideea mi-a apărut pe când studiam la liceu și făceam voluntariat. Astfel, după absolvirea facultăţii mi-am deschis o întreprindere. Ulterior m-am căsătorit și am început împreună cu soţul să lucrăm la propria noastră afacere. Ecosem Grup este specializată pe domeniul construcţiilor. Totul a început de la faptul că soţul meu cocheta cu ideea de a construi, așa că am hotărât că mai bine decât noi nu o va face nimeni. Am făcut actele necesare și am obţinut licenţa. O asociaţie a crezut în noi și în entuziasmul nostru, așa că iată-ne lansaţi în domeniul construcţiilor.

O provocare a fost faptul că nu cunoșteam domeniul, ci învăţam din mers. Ne împărţeam mereu timpul între șantier și birou. De fapt, mai mult timp petreceam pe șantier decât în birou, așa că în curând a apărut ideea de a ne face un birou provizoriu pe șantier. Zis și făcut. Din 2006 până în 2008 am stat acolo și am însușit totul despre construcţie.

Principiile începerii unei afaceri le-am însușit de la doamna Silvia Harnă, un marketer foarte bun. Fiind doctor în ştiinţe economice, doamna avea un Centru de Semiotică Economică, unde oferea consultanţă în afaceri, în special în domeniul marketingului.

Am ridicat întreprinderea de la zero. Pe parcursul dezvoltării afacerii am întâlnit mai multe dificultăţi. De fapt, obstacole întâlnim în fiecare zi: de la început – mai simple, acum – mai complicate și mai perverse, dacă aș putea să mă exprim astfel. Noi însă le rezolvăm pe toate. Ca femeie mi-a fost dificil să-mi creez o reputaţie în domeniul construcţiilor. Era o perioadă când eram mereu întrebată: „Cine stă în spatele tău, cine te ajută?". Lumea este foarte dură. Iniţial toţi mă sfidau, nu credeau în mine, autoritate era soţul meu. Însă treptat totul a revenit la normal. Oamenii au înţeles că sunt un factor de decizie și că lucrez mult.

O provocare și o dificultate este pentru mine să fiu mamă și femeie de afaceri. Când sunt acasă, sunt doar mamă și soţie, fără să mă gândesc la afaceri, iar când sunt la muncă, mă gândesc doar la muncă. Nu pot să mă gândesc la ambele în același timp, dar sper și cred că îmi reușește să fiu bună în ambele domenii. Căci pentru mine cea mai mare realizare este familia.

Femeilor le recomand să nu le fie frică să fie curajoase. În plus, să înceapă o afacere care le aduce plăcere, căci aceasta le va aduce și bani. În cadrul propriei companii încurajez femeile care au talent, întrucât aici acestea aici pot crește profesional. Este important ca o femeie să investească în propria dezvoltare. În același timp să nu uite că o femeie este fericită atunci când are o familie fericită și unită. Iar afacerea/cariera și familia nu reprezintă obstacole una pentru alta.

Nu număr banii pe care îi pot investi în mine. În cazul în care consider că este ceva util și necesar, atunci merg. Particip la diverse traininguri, seminare și mă informez mereu, pentru a fi la curent cu inovaţiile din domeniu. Dezvoltarea trebuie să fie continuă.

Nadejda VAMEŞ
Fondator şi Designer
VAMESH Interiors

„CEL CARE ÎȘI DOREȘTE CU ADEVĂRAT SĂ AJUNGĂ PE CULMILE ÎNALTE ALE SUCCESULUI, REUȘEȘTE...”

Prima clientă am convins-o după o discuţie în staţia de troleibuz. Începusem să vorbesc cu ea și i-am spus că fac design de interior. Curând m-a contactat și am început lucrul. A fost primul proiect și l-am executat la un preţ destul de bun, ceea ce m-a încurajat să continui.

Acum pot vorbi despre un portofoliu de peste 150 de proiecte pentru interiorul spaţiilor rezidenţiale create și peste 40 de proiecte pentru interiorul spaţiilor comerciale. Iar în spatele acestor cifre sunt peste 250 de beneficiari ai serviciilor noastre, care se bucură de un anturaj plăcut și sunt cei mai buni promotori ai serviciilor noastre.

Ideea de a-mi lansa propria afacere a venit după ce am rămas dezamăgită de jobul pe care îl aveam. Voiam sa fac design de interior și am decis să mă documentez și să ofer eu astfel de servicii. Am învăţat pe parcurs toate aspectele unei afaceri: relaţii cu clienţii, contabilitate, lucrul cu furnizorii și cel mai important – crearea echipei mele și lucrul cu personalul.

Femeilor care au decis să facă afaceri le urez bun venit în acest domeniu și le spun că nu sunt singure. În jur sunt mulţi oameni dornici de a le ajuta. Și atunci când se confruntă cu o problemă, trebuie doar să întrebe de cineva. Nu poţi avea un răspuns, dacă nu întrebi.

Un obstacol specific designului de interior este faptul că puţine persoane conștientizează beneficiile elaborării unui proiect de design de interior pentru o construcţie sau o renovare. Însă situaţia nu stă pe loc, ci evoluează, iar cererea pentru servicii de amenajări de interior crește. Menţionez că majoritatea clienţilor noi vin la recomandarea persoanelor pentru care am realizat anterior proiecte de design.

Acum planific o altă afacere și fac multe lucruri diferit faţă de ceea ce am făcut când am lansat „Nadejda Vameș Interiors”. Abordez mult mai realist bugetul și am înţeles că sunt cheltuieli neplanificate și că vânzările trebuie privite cu mai puţin optimism.

Planific mai detaliat procesele de lucru în cadrul companiei și consider că este mai înţelept să externalizezi unele servicii (contabilitate, întreţinere echipament) către profesioniști din domeniu. Pun accent pe dezvoltarea afacerii și pe vânzările de lungă durată, dar nu pe profitul imediat. O afacere necesită timp.

Învăţ zilnic. Îmi place să învăţ și îmi place să văd progresul meu. Sunt foarte organizată și exigentă faţă de mine și îmi fac mereu timp pentru autoinstruire. Calitatea de membră a AFAM îmi oferă surse de informare, experienţă, istorii de succes și un imbold puternic de a persevera în autoperfecţionare.

Afacerea este muncă grea. Toate femeile de succes din domeniul afacerilor, pe care le cunosc, muncesc mult și își organizează timpul pe minute. Dar în același timp tocmai procesul de muncă îţi aduce satisfacţie.

Natalia BOLOHAN
Fondator Nanetty şi Pretzel

„CU RĂBDARE ȘI PERSEVERENŢĂ POŢI DEPĂȘI APROAPE ORICE”

Merg foarte des la diverse training-uri și cursuri de instruire. Îmi place să fac acest lucru, nu neapărat pentru a învăţa ceva nou, ci pentru a socializa cu alţi antreprenori și a face schimb de experienţă.

Acum doi ani, când am lansat afacerea cu covrigei calzi, nu am avut posibilitatea să consult persoane cu experienţă în acest domeniu. Un motiv ar fi faptul domeniul spre care mi-am îndreptat atenţia era mai puţin răspândit.

Atunci am întâmpinat cele mai mari obstacole. Nu știam de ce acte am nevoie și nici ce instanţe le eliberează. Cu toate acestea, am reușit să obţin indicaţiile necesare și treptat am acumulat experienţă. Un lucru este cert, cu răbdare și perseverenţă poţi depăși aproape orice.

Instruirea este foarte importantă. Se spune că omul învaţă toată viaţa. Trebuie să tindem spre perfecţiune, să vrem să facem lucruri frumoase și atunci vom reuși. Nu trebuie să renunţăm niciodată la ceea ce ne-am propus. Când o ușă se închide, o alta se deschide.

Sunt convinsă că femeile dispun de aceleași șanse ca, trebuie doar să fie mai insistente. Începutul este întotdeauna greu. Este firesc să greșim, important este să transformăm greșelile în lecţii de învăţare. Dacă ar fi să o i-au de la capăt, probabil aș avea mai multă încredere în forţele proprii și aș lua deciziile mult mai prompt.

Timpul liber îl dedic lecturii. O altă pasiunea mea sunt călătoriile, acestea mă inspiră frumos. Îmi place să călătoresc împreună cu familia, nu neapărat undeva departe, esenţial să fim împreună.

Pretzel a fost ceva inovativ pentru Republica Moldova. Acum chișinăuenii se pot bucura de covrigei calzi. Brandul Nannety, la rândul său, reprezintă un vis de-al meu transpus în realitate. Acum investesc multe forţe în acest proiect și sper ca femeile de afaceri să poarte hainele create sub acest brand cât mai curând posibil.

Natalia CHIRICĂ
Director Comercial Glorinal

"ORICE ÎNTÎLNIRE ÎN VIAŢA DUCE SPRE NOI OPORTUNITĂŢI"

Absolventă a universităţii de medicină, Natalia Chirică, directorul comercial al companiei de construcţii Glorinal, a reușit să facă performanţă în domeniul de care mama ei se temea cel mai mult - construcţiile. Faptul de a avea pantofii mereu plini de praf și ciment, cum însăși mama ei zicea, nu a speriat-o, iar prin perseverenţă a reușit să clădească nu doar imobiliare, dar și...o carieră de succes. A reușit și datorită sprijinului pe care l-a avut, și îl are, din partea tatălui ei, Vasile Chirică, persoană care îi este ca un mentor și de la care învaţă în continuare. De la el a deprins și măiestria de a fi un manager bun și de a motiva personalul, lucru care garantează neapărat succesul. Tânăra recunoaște că datorită lui compania mai există astăzi pe piaţă. Deși nu puţine au fost momentele în care a vrut să dea mâinile în jos, tânăra femeie de afaceri, a ajuns la concluzia că mereu se poate, întotdeauna există o soluţie pentru orice problemă. Cu toate că a reușit să înregistreze performanţe deosebite, antreprenoarea continuă să se dezvolte prin cursurile la care merge frecvent, orele de profil, dar și lectura care își aduce aportul său în dezvoltarea personală, astfel că nu trece nicio zi până nu citește cel puţin o pagină, spune Natalia Chirică. Totodată, nu există lucruri principale sau secundare, toate își aduc aportul său spre noi experienţe sau oportunităţi. Pe lângă faptul că este o femeie de afaceri de succes, Natalia este și o familistă convinsă. Aceasta încearcă să acorde cât mai mult timp copiilor săi, dar totodată, nu uită să fie și o soţie iubitoare. Satisfacţia de a profesa e cu atât mai mare cu cât compania își aduce aportul la schimbarea aspectului exterior al capitalei. Astfel, capitala a devenit un oraș modern, iar prin activitatea sa, compania continuă să îmbogăţească tradiţiile arhitecturale ale Chișinăului. Glorinal continuă să proiecteze și să construiască atât locuinţe de elită, cât și apartamente pentru buzunarul tuturor. Complexele locative și comerciale, cele cu menire socio-culturală – toate poartă amprenta tendinţei continue spre perfecţionare. Particularitatea distinctivă a companiei este grija faţă de clienţi chiar și după darea în exploatare a locuinţelor. Astfel că, beneficiarii pot propune propriul plan de repartizare a încălzirii, canalizării, reţelei electrice, precum și amplasarea diverselor paravane, pot apela la serviciile designerilor noștri.

Datorită respectului cu care sunt trataţi clienţii, dar și seriozităţii cu care sunt abordate fiecare angajamente, Glorinal a reușit să cucerească încrederea a tot mai multor persoane și să devină o marcă recunoscută. De asemenea, firma a reușit să se impună pe piaţă datorită calităţii lucrărilor și serviciilor prestate clienţilor și partenerilor, dar și operativităţii de care dă dovadă în finalizarea cu succes a proiectelor iniţiate și respectării obligaţiunilor contractuale faţă de investitori și clienţi.

În anul 2008, compania „Glorinal" a fost apreciată cu distinsul titlu „Marca comercială a Anului".

Compania „Glorinal" a fost fondată la data de 16 martie 1998 și posedă o experienţă vastă în executarea lucrărilor de construcţie, iar numărul lucrărilor executate fiind unul foarte mare. Pe perioada de activitate, Glorinal a dat dovadă de o dezvoltare dinamică, a construit și a dat în exploatare mai bine de 50 de obiecte, inclusiv complexe locative, obiecte de meni re socio-culturale, spaţii comerciale ș.a. Au fost construite peste 2500 apartamente cu o suprafaţa totală de 200 mii m^2.

Natalia GUDÎMA
Director Profsistem

"RECOMAND SĂ FACEŢI PAȘI ETICI ÎN AFACERI"

Am început cariera la 24 de ani. Am activat în domenii ca: vânzări de covoare la „COVOARE UNGHENI", tehnica agricolă, servicii de traduceri, ferestre din termopan, componente și utilaje pentru ferestre PVC.

Calităţile de lider și dorinţa de a ajuta și a fi de folos cu adevărat oamenilor m-au adus la decizia de a fonda propria companie. Eu și soţul aveam experienţă în domeniul ferestrelor din termopan – un produs solicitat pe piaţă la acel moment. Din start ne-am poziţionat ca un producător ce asigură un produs de calitate și are clienţi inteligenţi. Am creat compania PROFSISTEM – companie de producere și comercializare a construcţiilor cu geamuri termopan, acum 10 ani. Astăzi avem peste 7500 de clienţi mulţumiţi, două medalii de aur și una de argint la nominalizarea „Favoritul anului", o diplomă în cadrul Galei „Moldova Eco-Energetică" ediţia 2014, zeci de diplome de mulţumire și menţiuni din partea instituţiilor de stat, care au colaborat cu PROFSISTEM.

M-au ajutat să soluţionez aceste probleme studiile, pe care le-am început de vreo șase ani încoace. Datorită acestor studii am înţeles cum să procedez corect în anumite situaţii. Am înţeles cum poţi deveni stăpână pe situaţie și asta mă ajută să depășesc barierele mai ușor.

Cele mai mari realizări sunt: veniturile tot mai mari, creșterea continuă a numărului de clienţi mulţumiţi, imaginea companiei, faptul că am acum mai mult timp liber, ca fondator, pentru creștere personală. Mentorii mei au fost și sunt consultantul în afaceri Natalia Zaharova, consultantul personal Tatiana Dombrovski și lucrările lui Ron Hubbard.

Instruirea care mi-a asigurat succesul și pe care o recomand din suflet tuturor celor care își doresc mai mult de la viaţă include: cursul de comunicare eficientă, trainingul MAESTRU ÎN ARTA ORATORICĂ, cursul CONDUCĂTOR EFICIENT, activitatea de trainer în vânzări, master-class-ul SELECTAREA PERSONALULUI PRODUCTIV, Planificarea financiară pentru fondatori, Căi Eficiente de Promovare și Creștere a Vânzărilor etc. Toate aceste studii le-am făcut la Natalia Zaharova. M-a ajutat mult participarea la marile conferinţe de afaceri WISE de la Moscova. Între timp am început să colaborez și cu alţi consultanţi WISE. Ei sunt deosebiţi! Acum desfășor o activitate de coaching cu compania rusească Administration Technology Management din Sankt Petersburg. Este un proiect extraordinar de util pentru a-ţi readuce afacerea într-o stare ideală și profitabilă.

Dacă aș lua-o de la început, mi-aș dori să fi avut aceste cunoștinţe de la facultate. Lucrurile s-ar fi mișcat mult mai repede și aș fi avut rezultate mult mai mari!

Mă regăsesc când ajut pe cineva prin consultaţii personale, de grup. Îmi plac foarte mult florile și dedic mult timp dezvoltării personale! Încurajez toate femeile să încerce ce își doresc. Eu sunt des invitată să le instruiesc pe tinerele antreprenoare sau să împărtășesc pașii mei de succes ce acele doamne, care au deja experienţă în afaceri. Particip la seminare și fac traininguri în acest domeniu.

Recomand să faceţi pași etici în afacere și să participaţi în permanenţă la seminare, care vă oferă informaţii corecte și vă aduc spre rezultate frumoase. Succes!

Natalia HRONIUC
Fondator Gustolini

„ÎNCERCAREA DE A VINDE NIȘTE PRODUSE CARE NU SUNT ADUSE LA ATENŢIA PUBLICULUI ESTE DESTINATĂ EȘECULUI”

O întâmplare fericită a făcut astfel încât pasiunea mea să se transforme în profesie și chiar în afacere. Ideea de a începe o afacere în domeniul produselor de panificaţie a apărut în 2011. Pe atunci era promovată concepţia producţiei în masă destinată exportului către ţările europene. De atunci, am luat mai multe măsuri de reconstrucţie a facilităţilor de producţie în conformitate cu toate standardele europene în acest sens. Din anumite considerente obiective și subiective, iniţierea procesului de producţie a fost suspendată. Către sfârșitul anului 2014, eu și soţul meu am ajuns la concluzia că a sosit timpul să schimbăm conceptul întreprinderii, și anume să producem “cu sufletul”. La sfârșitul anului 2014 am demarat procesul de producere a produselor de panificaţie și patiserie. Ideea de bază a companiei noastre este fabricarea produselor după reţetele moștenite de la mamele și bunicile noastre, din ingrediente naturale și de o calitate înaltă. Clienţii noștri apreciază calitatea și gustul produselor noastre, care le conferă acel incomparabil sentiment de „acasă” și acel dulce „gust al copilăriei”. Adoptăm o abordare individuală și personalizată pentru fiecare client în parte, producem produse de patiserie proaspete și naturale, ne extindem gama de produse, reconstruim vechile reteţe și inventăm altele noi. Produsele noastre sunt realizate manual, astfel transmitem o părticică din sufletul nostru clienţilor, exact așa cum o făceau mamele și bunicile noastre.

Cu dificultăţi în gestionarea acestei afaceri ne-am confruntat, ne confruntăm și ne vom confrunta. Plata tarifelor la gaze, energie electrică, apă, impozitelor și a altor taxe ne afectează bugetul destul de mult. Acest lucru se reflectă în preţul produselor pe de o parte, și în capacitatea de plată a oamenilor, de pe altă parte. Greșelile nu pot fi evitate, mai ales la început. Prin urmare, cel mai important lucru este să fie trase concluziile corecte iar lecţiile învăţate să fie puse în practică în cel mai eficient mod posibil. Ceea ce ne motivează să mergem mai departe este recunoștinţa și aprecierea clienţilor noștri.

Decizia mea de a începe o afacere a fost influenţată de două persoane foarte dragi inimii mele, și anume tatăl și fiul meu. Tata a fost cel care mi-a acordat mie, și soţului meu, posibilitatea de a iniţia o afacere. El ne-a servit drept exemplu, activând cu el cot la cot timp de 7 ani, am învăţat și aflat foarte multe. El și acum îmi dă un sfat ori de câte ori am nevoie, mă susţine din punct de vedere moral, îmi împărtășește din îndelungata și preţioasa sa experienţă și mă inspiră spre lucruri mai măreţe, mai bune. Odată cu nașterea fiului meu, am descoperit lumea produselor de patiserie. Fiind ghidaţi de dorinţa de a ocroti și promova bunăstarea copiilor, am decis să schimbăm conceptul afacerii noastre și să producem produse și mai naturale și mai bune. Fiul nostru și viitorul acestui reprezintă acel stimul care ne impulsionează să obţinem rezultate și mai mari, să devenim mai buni și mai puternici.

Este imposibil să dezvolţi o afacere fără să te dezvolţi personal. De aceea, încerc să găsesc timp liber pentru a citi cărţi utile, pentru a comunica și face schimb de păreri cu oameni care au ce împărtăși, cu oameni care au atins succesul. În măsura posibilului, frecventez anumite cursuri, care sunt organizate de către școala de comunicare în domeniul afacerilor (SBC și SBC-HR), organizaţiile AFAM, ProBusinessNord și ODIMM, pe marginea unor subiecte ce prezintă un interes deosebit pentru mine. Fiecare zi la locul de muncă mă învaţă ceva nou.

Mă bucură nespus de mult faptul că un număr tot mai mare de femei sunt active și obţin succesul dorit! Sunt mereu dispusă și profit de orice ocazii pentru a oferi sfaturi utile și pentru a-mi împărtăși experienţa. Sunt ferm convinsă că o femeie poate fi în același timp o bună antreprenoare, mamă și soţie. Această particularitate ne face să fim unice – putem să le reușim pe toate, combinându-le armonios!

Natalia VRABIE
Preşedinte de Onoare
Moldova Agroindbank

„ÎN AFACEREA BANCARĂ TREBUIE SĂ AI AUZ MUZICAL ȘI INTUIŢIE, SĂ DEŢII APTITUDINI DE DIPLOMAT, PSIHOLOG ȘI ARTIST”

Natalia Vrabie și-a consacrat activitatea de muncă de mai bine de 40 de ani, sectorului bancar, manifestându-se pe întreaga perioadă ca specialist și conducător talentat, de înalt profesionalism și competenţă, cu viziune economică progresistă. Timp de 17 ani a deţinut onorabilul statut de Preşedinte al BC „Moldova Agroindbank” SA, instituţie căreia i-a dedicat 22 de ani din viaţă și toate cunoștinţele și puterea profesională. În toţi acești ani, împreună cu echipa sa, a construit și a consolidat o bancă puternică, care este calificată a fi pilon al sistemului bancar, dar și o forţă motrice, care a contribuit activ la transformările ce au avut loc în dezvoltarea social-economică a ţării. Premiul acordat de către Finance Central Europe – „Cea mai bună bancă a deceniului 2000-2010” – demonstrează corectitudinea strategiei pe care a promovat-o BC „Moldova Agroindbank” SA, condusă de managerul de top, Natalia Vrabie.

Drept confirmare a profesionalismului și randamentului adus instituţiei, a administrării competente, profesioniste și responsabile, inclusiv în situaţii dificile, Natalia Vrabie a obţinut un șir de titluri și distincţii de stat: Medalia „Meritul Civic”, 1996; Titlul onorific „Woman of the Year” – American Biographical Institute (SUA), 2000; Cavaler al Ordinului Republicii, 2001; „Businessman-ul anului” – VIP Magazin, 2011.

„Anii pe care i-am dedicat băncii „Moldova Agroindbank” vor rămâne cea mai frumoasă parte din viaţa mea. Deși se consideră că activitatea bancară este un domeniu stăpânit de bărbaţi, am încercat să demonstrez, prin propriul meu exemplu, faptul că femeile o pot face, de asemenea, „cu multă iscusinţă și profunzime, având deplina înţelegere și susţinerea a familiei”, împărtășește Natalia Vrabie, care continuă să-și aducă aportul personal și profesional la dezvoltarea MAIB în calitatea sa de Preşedinte de Onoare al băncii.

Asociaţia Femeilor Antreprenoare din Moldova (AFAM) oferă Nataliei Vrabie oportunitatea de a-și împărtăși cunoștinţele și experienţa unică, care reprezintă pentru cei din jur o școală a excelenţei. „Femeia, ca și lumea, este o școală”, a spus Mihai Eminescu, cuvinte valabile și în cazul Nataliei Vrabie.

Nelea MOTRICALĂ
Manager General Business Development Capital

„MENTOR MI-A FOST FIECARE OM PE CARE L-AM ÎNTÂLNIT ÎN VIAŢĂ"

Mi-am obţinut licenţa în business și administrare la o Universitate din Olanda, iar după revenirea în ţară am deschis o agenţie de turism. Am lucrat și în calitate de coordonator de proiect la CEED Moldova – centru de susţinere și dezvoltare a antreprenorilor. Acum sunt Manager General la compania Business Development Capital.

Când m-am hotărât să deschid afacerea, nu am avut dificultăţi la nivel personal, datorită faptului că sunt o fire perseverentă și dacă mi-am propus ceva, cu siguranţă voi atinge acel scop. O dificultate în cazul meu a fost legislaţia, căci atunci când mi-am deschis agenţia, nu am studiat ceea ce prevede legea și nici nu știam că desfășor o activitate licenţiată. Am aflat asta abia după jumătate de an. Eu îmi doream o agenţie on-line, însă legislaţia nu prevede așa tip de agenţie de turism. În același timp, ca agenţie de turism suntem impuși de lege să aducem un număr de turiști având un anumit buget. Astfel am fost obligată să investesc bani în birou și angajaţi.

Cred că realizarea este atunci când vezi rezultatul a ceea ce ai investit. Astfel realizarea mea sunt EU, pentru că a investi în job, familie, copil înseamnă să investești în tine însăţi. M-am străduit mereu să investesc în mine la maxim. Însă la fel ca pentru fiecare mamă, realizarea cea mai mare este fetiţa mea.

Mentor mi-a fost fiecare om pe care l-am întâlnit în viaţă. Primii mei mentori au fost părinţii – mama, care mi-a transmis răbdarea ei și ideea că tot ce se face este spre bine, și tata, care mi-a transmis curajul lui, învăţându-mă să lupt și să merg înainte. Mentori au fost și toţi oamenii de afaceri pe care i-am avut alături în cadrul programului CEED. Angela Gladei, Octavian Armașu, fostul meu director, Anatol Palade, antreprenorii internaţionali. Jeff Hoffman, pe care l-am întâlnit la Conferinţa Globală CEED în Maroc, este cel care mi-a spus că sunt un ghem de energie, menţionând că fac totul cu pasiune. Totodată Hoffman este persoana care mi-a dat de înţeles că pot face altceva, decât o agenţie de turism. El este persoana care mi-a dat curaj să pun punct unei activităţi foarte importante.

Dezvoltarea personală este foarte importantă. Participam mereu la traininguri și alte evenimente de networking și socializare. Am fost plecată din ţară timp de cinci ani, iar când am revenit, am început să-mi construiesc relaţii. Primul meu job a fost în calitate de ambasador în cadrul unei organizaţii neguvernamentale a unor oameni de afaceri din străinătate. Aici organizam o dată pe lună evenimente cu scop de socializare. În același timp am fost și vicepreședinte la JCI. Acum însă sunt foarte selectivă și particip la mai puţine evenimente. În cadrul organizaţiei am parte de foarte multe traininguri. În plus, citesc mult.

Susţin femeile în afaceri. Mai mult decât atât, în cadrul unui program BERD mi-am asumat angajamentul să ajut femeile antreprenoare. Nu sunt adeptă a feminismului și uneori consider chiar că se face abuz privind egalitatea între sexe. Eu când văd o femeie antreprenor, o tratez la fel precum aș trata un bărbat antreprenor.

Femeilor care vor să-și lanseze o afacere le recomand să lucreze cu profesioniști. Astfel vor economisi și bani, și timp. Să studieze legislaţia în vigoare privind domeniul în care vor să activeze. Și, bineînţeles, să aibă curajul să înceapă, căci niciodată nu este târziu să faci ceva. Și să zâmbească cât mai mult.

Olga BOIERU
Fondator By Bagy

„TREBUIE SĂ FACEM TOT CE NE STĂ ÎN PUTINȚĂ ȘI CHIAR MAI MULT PENTRU A REUȘI”

După nașterea primei noastre fiice, am aflat despre existența curelelor și rucsacurilor ergonomice. Necesitatea de a fi mereu în mișcare, de asemenea, de a continua să lucrez, m-a determinat să achiziționez primul meu sling, sau așa-numita eșarfă port bebe precum și un rucsac, ambele fabricate de către un producător local. În timpul folosirii, am ajuns la concluzia că structura acestora ar trebui să fie concepută astfel încât să ofere mai multă comoditate atât mamei cât și copilului, să fie utilizate alte materiale, de o calitate mai înaltă și să le fie conferit un design mai deosebit, mai original!

Și iată așa am ajuns să cos primul meu rucsac. La început, obișnuiam să cos rucsacuri pentru prieteni și cunoscuți, în funcție de necesități. Treptat, tot mai mulți părinți au aflat despre produsele mele, despre acele rucsacuri minunate pe care le coseam. Astfel, m-am regăsit în situația în care, pur și simplu, nu aveam altă alegere decât să-mi extind activitatea și să organizez un miniatelier, deoarece nu mai făceam singură față comenzilor.

Principalele categorii în care se împart produsele by Bagy sunt slingurile și rucsacurile ergonomice, articolele vestimentare estetice destinate alăptării și accesoriile pentru bebeluși. Bineînțeles, nu am început să fabricăm această gamă largă de produse de la bun început, aceasta a crescut de-a lungul mai multor ani. Cererea și interesul față de ceea ce produc sunt în continuă creștere, de aceea îmi doresc să bucur și să surprind plăcut utilizatorii/admiratorii brandului Bagy și de acum încolo. Mai mult decât atât, produsele fabricate sub numele de brand by Bagy se bucură de tot mai multă popularitate! În momentul de față, avem reprezentanți ai brandului by Bagy în România și în Dubai.

Cele mai mari dificultăți cu care mă confrunt sunt legate de auto-organizare, de capacitatea de a găsi echilibrul între familie și carieră. Trebuie să-mi reamintesc în fiecare zi că este imposibil să le reușești pe toate și, de asemenea, că nu există mamă sau soție perfectă! Mă consider, totuși, o persoană împlinită, care își atinge de fiecare dată scopul propus, deoarece am niște copii nemaipomeniți, un soț care mă înțelege și îmi oferă întregul său sprijin, și clienți care îmi scriu din diverse colțuri ale lumii despre modul în care produsele fabricate de mine le-au făcut viața mai ușoară și mai plină de emoții deosebite! Cred că tocmai aprecierea și susținerea persoanelor care mă înconjoară, care joacă un rol important în viața mea, îmi dă putere să merg înainte și să mă ridic de fiecare dată când cad!

Afacerea pe care am inițiat-o, datorită caracterului său inovativ, a reușit să obțină subvenții timp de doi ani consecutiv de la organizația HERA. Datorită acestui sprijin financiar am reușit să achiziționăm mai multe mașini de cusut, fapt care ne-a permis să extindem afacerea și să angajăm mai multe femei cu vârsta de până la 25 de ani. Dacă ar fi să o iau de la început, nu aș schimba nimic! Orice persoană care gestionează o afacere, ca și orice alt om de altfel, se poate confrunta cu diverse dificultăți, poate comite anumite greșeli și suferi înfrângeri. Sunt adepta părerii că pentru a reuși trebuie să facem tot ce ne stă în puteri, și chiar mai mult, chiar dacă pare dificil, deoarece tot ce se face, se face spre bine!

Tind să împărtășesc din experiența mea personală cu alte femei pentru a le încuraja să se afirme într-un domeniu sau altul. Întotdeauna am făcut-o intuitiv, am comunicat cu numeroase femei, atât în mod direct cât și virtual. În ultima perioadă, tot mai multe persoane îmi exprimă recunoștință și sincere mulțumiri pentru unele sfaturi, cuvinte sau exemple. Asta mă face să înțeleg că totul are un rost! Aș putea da un sfat reieșind din propria mea experiență și probabil, acesta va fi unul pur feminin, mai degrabă decât economic! Atunci când inițiați o afacere, urmați-vă inima și nu cugetul, dăruiți-vă în totalitate, alintați-vă cu acel sentiment de satisfacție sufletească și gândiți-vă, în primul rând, la importanța pe care activitatea pe care o desfășurați o joacă pentru voi personal dar și pentru acele persoane spre care munca și dăruirea voastră este îndreptată! Și doar după asta trebuie să vă gândiți și la partea financiară, deși dacă prima condiție este îndeplinită – cea de-a doua rezultă de la sine!

Olga GĂGĂUZ
Director HR Simple Solutions

„LUCRURILE CARE TE SPERIE CEL MAI MULT MERITĂ SĂ FIE FĂCUTE"

Cele mai mari și mai frumoase realizări vor fi în viitor, iar în prezent mă mândresc cu faptul că am propria companie. Mi-am lansat compania acum patru luni. HR Simple Solutions este specializată în dezvoltarea personalului, traininguri pentru specialiștii HR și orientarea în carieră. Am ajuns să-mi deschid afacerea după ce am activat timp de cinci ani în domeniul recrutării de personal.

De profesie sunt jurist, iar imediat după facultate am lucrat o perioadă pe specialitate. Iar când am ajuns în momentul în care munca pe care o făceam nu mă mai motiva și devenise un lucru obositor să merg în fiecare zi la job, am decis să schimb domeniul. Mi-am încercat norocul și am găsit din prima un post în domeniul recrutării de personal – domeniu care mi-a plăcut și în care am crescut foarte mult. După ocuparea unui post de director într-o astfel de companie, am înțeles că vreau propria afacere.

Nu am avut mentori, dar tot ceea ce este legat de afacere am învăţat de la foștii angajatori – de la fiecare dintre ei. Cel mai mult m-a fascinat curajul cu care aceștia se implică în proiecte noi. În special m-a marcat un om de afaceri pentru care nimic nu este imposibil și care mereu găsea soluţii pentru orice.

În același timp sunt adepta ideii lui Lorand Soares Szasz: „Dezvoltă-te pe tine și afacerea se va dezvolta cu tine". Dezvoltarea mea personală este continuă. Am făcut un curs pentru antreprenorii începători – un curs sistematizat din care am învăţat foarte multe. În plus, atunci când ești la început și compania este mică, faci de toate. Cel mai mult îmi place să fac marketing și să-l fac pentru compania mea.

În fiecare zi am parte de provocări și oportunităţi. Cele mai mari sunt cele în care trebuie să mă depășesc pe mine însămi. De fiecare dată fac un efort pentru a veni cu ceva nou, căci doar așa reușești să te dezvolţi. În plus, am un fel de credo al vieţii: lucrurile care te sperie cel mai mult merită să fie făcute. Astfel, când înţeleg că ceva mă sperie, înţeleg în același timp că trebuie să merg înainte.

Dacă aș putea schimba ceva, aș schimba modalitatea în care mi-am lansat prima afacere. A fost cu mulţi ani în urmă, când lucram la primul meu job, ca asistentă de jurist. Am plecat pentru a mă lansa în afaceri și datorită greșelilor făcute atunci, acum îmi conduc mai bine afacerea. Asta este ceea ce probabil aș schimba.

Femeilor le recomand să nu le fie frică, să iasă din zona de confort și să acţioneze. Și cât mai mult networking, căci niciodată nu știi de unde vine ajutorul. Tot ce avem în viaţă vine datorită oamenilor. Astfel acestea vor obţine sprijinul de care au nevoie, informare și de ce nu – finanţare. În plus, acum sunt foarte multe organizaţii care se ocupă de abilitarea femeilor. AFAM este un exemplu. Iar cea mai mare încurajare pentru femei sunt exemplele altor femei care s-au lansat în afaceri și au succes.

Olga MELNICIUC
Preşedintele Asociaţiei Femeilor Antreprenoare din Moldova

„DORUL DE MOLDOVA ȘI DORINŢA DE A FI UTILĂ ACASĂ M-AU FĂCUT SĂ REVIN MEREU”

Nu mă vedeam angajată ca economist când am aplicat la facultate. Mă vedeam antreprenoare. În timpul facultăţii, la 19 ani, am lansat prima mea afacere. În căminul studenţesc am închiriat o cameră și am cumpărat câteva mașini de spălat și uscat, iar studenţii achitau pentru a-și spăla hainele. După această primă experienţă mi-am spus că asta vreau să fac în viitor – să câștig bani prin a ajuta oamenii.

Apoi am aplicat la un centru de cercetare și studii avansate în domeniul Afacerilor Europene în Serbia. În 2007, după o perioadă de lucru în cadrul Ministerului de Integrare Europeană în București, am decis să revin în ţară. Dorul de Moldova și dorinţa de a fi utilă acasă m-au făcut să revin mereu.

M-am angajat la ODIMM, unde am activat ca șefă a direcţiei de planificare, coordonare și monitorizare a programelor pentru dezvoltarea sectorului întreprinderilor mici și mijlocii. Analizam problemele sectorului, veneam cu iniţiative și găseam parteneri și finanţatori. Am învăţat cum să elaborez strategii și proiecte, cum lucrează donatorii și peste aproape 5 ani am hotărât că este timpul să continui pe cont propriu. Astfel, în 2012 plec de la ODIMM și deschid o afacere de consultanţă în accesarea fondurilor nerambursabile pentru sectorul privat și non-profit.

În 2011 iniţiez, împreună cu o echipă de voluntari, proiectul LeaderSHE – un program de dezvoltare pentru tinere cu vârsta cuprinsă între 16 și 18 ani. Dintr-o iniţiativă mică acest proiect devine unul renumit nu doar în Moldova, dar și peste hotarele ei, ca de exemplu în SUA, România, Serbia, Ucraina și Azerbaidjan. Acesta este meritul întregii echipe, cu care am visat în unison și am depus toate eforturile pentru realizarea acestor vise. Din dorinţa mea de a comasa două priorităţi care mă inspiră – antreprenoriatul și dezvoltarea femeilor – a apărut AFAM. AFAM este o platformă pentru femei puternice, dedicate și implicate, femei care schimbă lumea prin antreprenoriat, care sunt deschise noilor provocări și nu cunosc cuvântul „stop”! În prezent avem peste 50 de membre, iar numărul acestora este în permanentă creștere.

Citesc foarte mult și ascult. Am mereu în mașină câteva cărţi audio, preponderent din domeniul afacerilor și autodezvoltării. Foarte mult învăţ de la oameni. Fiecare om este ca o carte pentru mine.

Nu cred că succesul este un rezultat final, ci mai degrabă un proces continuu care vine printr-o permanentă schimbare și inovare. Niciodată nu ezit să ies din zona de confort și chiar caut oportunităţi de a o face. De fiecare dată încerc ceva nou și îmi place să mă descopăr. Sunt în permanentă mișcare.

Susţin femeile și le ajut. O fac prin intermediul AFAM, dar și personal, ca mentor. Am devenit mult mai sensibilă la ceea ce se petrece în domeniul egalităţii de gen în viaţă antreprenorială, bat alarma și sensibilizez pe alţii. Prin propriul exemplu demonstrez că femeile pot reuși și pot ajunge foarte departe, dacă își doresc acest lucru.

Femeilor le recomand să nu se sperie de eventualele eșecuri, căci fără acestea nu ar exista reușitele. Să nu le fie frică să creadă în visele lor și să îndrăznească să viseze la lucruri măreţe. Să nu le fie frică să trăiască în afara propriilor limite și a stereotipurilor societăţii. Să rămână autentice și încrezute în sine, în ciuda așteptărilor altora. Iar când cresc și avansează, să nu uite că au responsabilitatea să promoveze și să ajute pe alte doamne. Pentru că împreună suntem mai puternice și dacă nu ne ajutăm noi, atunci cine?

Olga SAFRONOVA
Manager Babor Cosmetics
Moldova

„ASTĂZI CONȘTIENTIZEZ CĂ SUNT ÎN STARE DE MULT MAI MULT...”

Cel mai important lucru este să crezi cu adevărat în ceea ce faci! Dacă nu credeţi în propriile voastre forţe, de ce ar face-o altcineva?! Daţi dovadă de onestitate în orice situaţie nu v-aţi afla, deoarece majoritatea proiectelor și relaţiilor de afaceri sunt bazate pe comunicare interpersonală, încredere și respect reciproc. Puneţi accentul mereu pe calitate! Auto-disciplina, munca și, bineînţeles, armonia dintre raţiune și acţiune, reprezintă cheia către succes!

Cel mai greu lucru a fost să încep de la zero într-o ţară absolut nouă pentru mine, fără ca nimeni să-mi întindă o mână de ajutor. Este greu să te bucuri de succes, în special atunci când nimeni nu apreciază realizările tale. Consider că am susţinut cel mai important examen din viaţa mea: calea pe care am parcurs-o de la gară și până la situaţia în care mă aflu acum. Trebuie să rămânem oameni, orice s-ar întâmpla! Ţin să cred că tocmai această calitate m-a ajutat să câștig atenţia și încrederea oamenilor și partenerilor cu care lucrez.

M-am născut în Bălţi, iar pe la vârsta de trei ani, părinţii mei s-au mutat în Rusia, mai exact în Siberia. Acolo mi-am trăit restul copilăriei și tot acolo am devenit adult. Anul acesta se împlinesc exact 5 ani de când m-am întors în Moldova, fiind licenţiată în drept și având deja o anumită experienţă în domeniul deservirii și marketingului precum și o mică afacere.

Când am sosit la Chișinău nu știam pe nimeni. Am fost nevoită să-mi reamintesc sau chiar să învăţ din nou limba, să-mi fac cunoștinţe noi. În Rusia am acumulat o experienţă profesională destul de bogată, iar în Chișinău am activat în calitate de manager al unui salon de înfrumuseţare și coordonator în cadrul unei organizaţii publice. Acum am propriul meu apartament în centrul orașului, gestionez o companie de produse cosmetice și desfășor numeroase proiecte PR. Am participat în cadrul proiectului „Puterea dansului” 2015, în urmă căruia m-am făcut cu prieteni noi și am primit numeroase alte invitaţii. În viitor, planific să iniţiez propria mea afacere. Sunt mereu dornică de a învăţa lucruri noi, să mă dezvolt armonios și să evoluez pe toate planurile!

Dacă ar fi să o iau de la început, cred că aș merge pe exact aceeași cale. Singurul aspect pe care m-aș axa mai mult ar fi formarea profesională continuă. La momentul de faţă mă gândesc la ceea ce voi face în viitor! Conștientizez că sunt în stare de mult mai mult.

Sunt mereu deschisă spre cooperare și sunt dispusă să accept cu mare plăcere propuneri noi în orice domeniu. În prezent colaborez cu mai multe companii, înființate și gestionate de către femei! Sunt proiecte de succes pe internet și proiecte comune cu companii de top din ţară în domeniul sănătăţii, frumuseţii și modei.

O femeie de succes trebuie să fie încrezută, bine îngrijită și bineînţeles, viguroasă, de aceea vă urez tuturor succes și multă sănătate!

Olga ŞCHIOPU
Director General MEDPARK

„REALIZĂRILE MARI SUNT ÎN FAŢA MEA ȘI NU ÎN SPATELE MEU”

„Am început activitatea în calitate de medic acum 13 ani. În primii ani, pentru a supraveţui, mai făceam în paralel două-trei activităţi intelectuale. La un moment dat am decis să mă concentrez asupra medicinii și am investit în dezvoltarea mea profesională. Cred că anume datorită acestui fapt am ajuns să fiu director general la Medpark. Bagajul cu care am venit a fost unul bun: multiple stagieri peste hotare, experienţă profesională importantă în cadrul Institutului de Neurologie și Neurochirurgie, care este în esenţă o Alma mater pentru mine, precum și USFM „N. Testemiţanu”, pregătire academică și ştiinţifică, engleză fluentă.

Dorinţa de noi activităţi a dus la fondarea Uniunii Instituţiilor Medico-Sanitare private din Moldova. Aceasta întrunește cele mai importante instituţii medicale private. Colegii mi-au încredinţat misiunea de fi reprezentantul oficial și vocea lor, alegându-mă în calitate de Preşedinte.

Oportunitatea cea mai mare a fost atunci când am devenit mamă singură. Situaţia dată m-a impus să preiau controlul deplin asupra vieţii mele și a copilului meu. De aici vine încrederea în forţele proprii și tot de atunci pentru mine a dispărut noţiunea „nu pot”. Viaţa este o ascensiune continuă și cred că realizările mari sunt în faţa mea și nu în spatele meu.

Orice experienţă este utilă și orice persoană cu impact pozitiv sau negativ te învaţă ceva. Nu există cunoştinţe care să nu fie de folos ulterior în viaţă. În dezvoltarea mea m-a influenţat mult mediul academic al USMF, apoi corpul didactic al catedrei de neurologie, unde am înţeles ce înseamnă inteligenţa spirituală. Datorită echipei administrative a Institutului de Neurologie am acumulat neintenţionat experienţă organizatorică și legislativă. Experienţa și cunoștinţele acumulate în instituţia dată sunt greu de subapreciat. Pentru mediul medical atât practic, cât și administrativ, este o experienţă unică, inedită, care mi-a lărgit substanţial orizonturile, mi-a schimbat viziunile asupra tuturor situaţiilor și mi-a creat un mediu foarte favorabil pentru dezvoltarea profesională. Aici, la Medpark, am avut mentori deosebiţi în domeniul administrării în Sănătate Publică.

Dezvoltarea personală este foarte importantă. Merg anual la cel puţin două congrese internaţionale pe specialitate și două traininguri de specialitate, preponderant în ţările europene. Îmi dezvolt continuu reţeaua de comunicare profesională, citesc tot ce ţine de dezvoltarea domeniului ocrotirii sănătăţii în Republica Moldova… și lista poate continua.

Sunt ferm convinsă că nu există diferenţe în abilităţi care sa depindă de gen. Niciodată în parcursul meu nu am resimţit personal discriminarea de gen. Dar în același timp, participând la diferite evenimente, am realizat că problema discriminării femeilor este actuală în Republica Moldova. Susţin iniţiativele Women Empowerment și susţin femeile în afaceri și politică. Toate realizările vin de la „Vreau și pot să fac”. Le doresc tuturor doamnelor să creadă în puterile lor și să nu le fie frică să-și dorească chiar și cele mai îndrăzneţe proiecte.

Otilia DRĂGUȚANU
Director Belizzo Group

„CAPACITATEA DE A NU-ŢI PIERDE SPERANŢA ÎŢI ADUCE SUCCESUL”

Mă mândresc că am reușit să fac din companie ceea ce mi-am propus. Este exact ceea ce mi-am imaginat acum 13 ani, când am hotărât să-mi încep propria afacere. Am început cu servicii de traduceri, iar acum am ajuns să oferim multe alte servicii: organizare de evenimente, comunicare și relaţii cu publicul, călătorii, consultanţă în HR. Berlizzo se află la etapa de dezvoltare și avem planuri să exportăm unele servicii.

Susţinerea familiei mi-a dat putere, mai ales cea a soţului meu care m-a susţinut și m-a încurajat și o face în continuare. El este cel care mi-a oferit încrederea că voi putea face afaceri. Pe atunci nu era atât de frecvent ca un tânăr sau o tânără să facă afaceri, însă el mi-a spus să nu stau mult pe gânduri și să fac acest pas: „Dacă nu vei putea tu, atunci nu va putea nimeni” mi-a spus. Tot de la el am învăţat cât de important este să fii organizat. De fapt, am o mulţime de oameni de la care am învăţat câte ceva. Cerul mi-a adus mereu în cale oamenii de care aveam nevoie. Un mentor bun poate fi oricine și avem ce învăţa de la fiecare persoană pe care o întâlnim în viaţă.

Obstacolul cel mai mare cred că este pierderea speranţei. Atitudinea unei persoane în ceea ce face determină rezultatul. Capacitatea de a nu-ţi pierde speranţa îţi aduce succesul, cred eu. Bineînţeles am întâlnit și dificultăţi, cum ar fi insuficienţa surselor financiare, fluctuaţiile de personal, investiţiile, dar cu efort și muncă le-am depășit pe toate. În plus, rezultatul a fost unul pe măsură.

Dacă aș putea întoarce timpul, aș investi în autodezvoltare și autoinstruire. Acum mă bucur că sunt o mulţime de posibilităţi de dezvoltare. Prima sursă pentru mine sunt cărţile. Citesc foarte mult, de la literatura de specialitate până la cea de dezvoltare personală și ficţiune. În plus, încerc să mă înconjor de două categorii de oameni – unii de la care am ce învăţa și alţii pe care îi pot învăţa eu ceva. Totodată urmăresc antreprenori cunoscuţi din lume și traineri în dezvoltarea personală.

Femeilor le recomand să aibă încredere în ceea ce pot face, în ceea ce sunt și ce pot deveni. Este foarte important să aibă o pasiune, căci este mai ușor să faci afacere dintr-o pasiune. Totodată le recomand să asculte pe oricine întâlnesc în cale, căci de la orice om poţi învăţa ceva util. Să-și creeze un cerc de oameni care să le susţină și să le încurajeze – oameni care să le crească încrederea în sine. Și bineînţeles să aibă curaj, perseverenţă, pentru a le reuși pe toate și să muncească pentru a-și realiza visele.

Eu, absolut întâmplător, am o echipă formată, în mare parte, din femei. Mereu încerc să le cresc încrederea în sine și să le arăt că o femeie poate obţine orice. Totodată încerc să le inspir prin propriul exemplu, întrucât sunt și mentor în cadrul unui program de abilitare a femeilor. Iar pe viitor doresc să dedic mai mult timp pentru a ajuta, sfătui și inspira cât mai multe femei.

Rodica CREȚU
Director Prospera

„ESTE IMPORTANT SĂ ALEGI CEEA CE ÎȚI PLACE, CĂCI DIN ASTA SE DEZVOLTĂ AFACERI PROSPERE ȘI ISTORII DE SUCCES.”

Am ajuns să devin antreprenoare datorită unei provocări. În cadrul unei convorbiri telefonice cu colega mea, Galina, ne-am provocat una pe cealaltă să devenim femei de afaceri într-o bună zi. Cam așa a început aventura noastră. Ambele, fiind mame, ne-am gândit că ar fi oportun să facem ceva pentru copiii. Astfel, am decis să înființăm Academia de business pentru copii și adolescenți din Moldova, Prospera, specializată în educația non-formală. Timp de opt luni am studiat piața. Am făcut cunoștință cu diverși parteneri, am cumpărat un program pentru o școală de tipul nostru, l-am adaptat la necesitățile și condițiile țării. Iar, realizarea cea mai mare este că copiii vor să vină la noi.

Obstacole au fost și vor fi. Ministerul Educației cu care, până la urmă, nici nu am colaborat, nici nu am luptat. Suntem o asociație licențiată, dar care este privită ca o intrusă. Școala pe care noi o propunem este „altfel” decât cea tradițională, unde timp de 12 ani se învață doar lucruri abstracte. Noi ne axăm pe educația non-formală și pe cea financiară. Le oferim adolescenților posibilitatea să încerce diferite profesii.

Un alt obstacol este lipsa dorinței părinților de a investi în educația copiilor. Au fost și alte obstacole pe care le-am depășit. Am lucrat la nivel de inițiativă și am avut și greșeli, dar am trecut peste ele și am mers mai departe. Suntem mereu în căutarea unei formule de gestionare a afacerii perfecte. Participăm la diverse training-uri și cursuri de dezvoltare profesională și personală. Le mulțumim partenerilor noștri din Kiev care ne-au ajutat și ghidat. Ne inspirăm de la colegii din Rusia cu care avem o comunicare frumoasă.

Este important să urmărești tot ce este nou în domeniul tău, să prinzi din mers și să nu ai frică de greșeli, căci ele sunt inevitabile, atunci ai succes. Echipa cu care lucrezi e foarte importantă. Noi am reușit să adunăm oameni care gândesc ca noi și cu care încercăm să promovăm educația non-formală.

Nu am regrete și nu aș schimba nimic din ce-am făcut până acum, fiecare moment, experiență reprezintă ceva inedit și extrem de interesant și important pentru mine.

Timp liber nu prea am, afacerea mi-l consumă cam pe tot. Dar puținul pe care îl dedic călătoriilor cu copiii, activităților sportive, experiențelor noi, întrevederilor cu prietenii și comunicării cu oameni noi și diferiți.

Nu m-am axat pe egalitatea de gen, nu fac diferența între femei și bărbați în afaceri, dar cred că femeile sunt un pic mai responsabile, mai devotate ideii și sunt în stare să le reușească pe toate.

Femeilor le recomand să se debaraseze de frici și să-și asculte intuiția, deoarece femeile au o intuiție destul de dezvoltată. Este important să alegi ceea ce îți place, căci din asta se dezvoltă afaceri prospere și istorii de succes.

Rodica DUMBRĂVEANU
Co-fondator Gourmandeye

„O ŢARĂ SĂNĂTOASĂ POATE FACE LUCRURI FRUMOASE”

Împreună cu colega mea, Olga Bălan, lucrăm la deschiderea unui laborator, care se va ocupa de producerea dulciurilor raw-vegane. Am ajuns la această idee de ceva timp, deși totul a început acum cinci ani, când am devenit vegetariană. Atunci am făcut și o pasiune pentru gătit, care a venit din necesitatea de a-mi diversifica alimentaţia. În doi ani am creat un blog, unde împărtășeam cu prietenii reţetele pe care le cream. La început a fost puţin cam complicat în ceea ce ţine dobândirea unor produse, dar nu și imposibil. Majoritatea produselor se află la distanţă de un clic. Sunt foarte multe site-uri, inclusiv în România, de unde poţi procura diferite produse. În plus, societatea raw-veganilor este foarte dezvoltată.

Sunt arhitect de specialitate, iar acum, pentru a avea și o diplomă în domeniul în care îmi deschid afacerea, sunt studentă la o școală de nutriţie din Canada – The BodyMind Institute. Planificăm să creăm un laborator, în care vor fi preparate dulciurile crude. Dorim să ajungem și în România, lucru care se întâmplă deja. Un alt scop este să educăm cât mai multe persoane în ceea ce ţine de modul sănătos de viaţă. Credem că o ţară sănătoasă poate face lucruri frumoase. Nu excludem ideea de a ne diversifica treptat domeniul de activitate, adăugând noi servicii și activităţi, care să promoveze modul sănătos de viaţă.

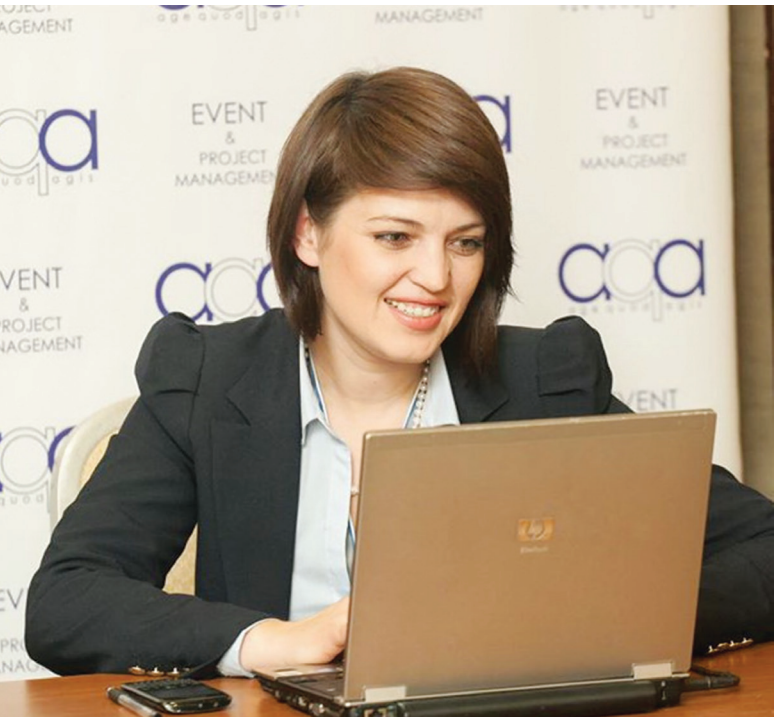
Mă mândresc cu faptul că sunt credibilă și oamenii au încredere în ceea ce fac. O altă realizare este faptul că am ajuns în București, la invitaţia Ligii Pop, la cea mai mare expoziţie a raw veganilor din spaţiul Europei de Est. În plus, am participat și la o altă conferinţă a bloggerilor, tot în materie de bucătărie, și mi-am făcut o mulţime de contacte ale mai multor bucătari renumiţi din România, cu care posibil să colaborez chiar pe viitor.

Nu am avut mentori în sensul clasic, dar au fost câţiva pe care i-am urmărit și m-au inspirat. În același timp familia mea a reacţionat pozitiv și m-a susţinut, ajutându-mă atunci când a fost necesar.

Citesc, fac cursuri de nutriţie, merg la conferinţe, ateliere și interacţionez cu oamenii. Interacţiunea și socializarea este cea care te ajută să te dezvolţi.

Tot ceea ce fac, inclusiv în timpul liber, are legătură cu afacerea pe care o dezvoltăm. Gătesc ceva nou, scriu pe blog și încerc să călătoresc.

În ultimii ani a crescut numărul femeilor în domeniul afacerilor, iar acest fapt mă bucură. Eu voi încuraja și ajuta mereu femeile care doresc să se implice în afaceri. Este important să avem cât mai multe femei proactive. Dacă vor să se lanseze în afaceri, sfatul meu este să muncească cu dăruire și perseverenţă. Iar în momentul în care simt că jobul le obosește, să plece.



Rodica TĂTARU
Director AQA Event&Project Management

„PENTRU A FI ACTUALI PE PIAŢĂ, SUNTEM NEVOIŢI SĂ INVESTIM FOARTE MULT ÎN DEZVOLTARE"

Gestionarea afacerii mi se părea ceva din zona fantasticului. Mă simţeam mai bine având doar o fișă de post. Dar când mi s-a propus să preiau o afacere de organizare a evenimentelor, am acceptat. A fost o provocare, dar este cel mai bun lucru care mi s-a întâmplat, căci am ieșit din zona de confort.

Acum sunt director AQA – o afacere care se ocupă de organizarea evenimentelor. Ne orientăm mai mult spre clienţi străini, astfel încât am organizat mai multe conferinţe pentru organizaţii precum Consiliul Europei, UNDP, Comisia Europeană ș.a.

În Moldova industria organizării evenimentelor este ca o pagină albă. AQA – compania pe care o reprezint – este pe cale să devină membru al Federaţiei Europene a Asociaţiilor Organizatorilor Profesioniști de Conferinţe. Este un bun început, pentru a atinge scopul final, și anume de a face o destinaţie MICE (Meetings, Incentives, Congresses and Events) pentru europeni, întrucât avem ce arăta și cu ce ne mândri. Industria organizării evenimentelor în Moldova nu prea este dezvoltată, însă eu vreau să contribui la creșterea și dezvoltarea acesteia.

Am făcut la viaţa mea mult voluntariat, care m-a ajutat în dezvoltarea personală și am simţit astfel că am abilitatea de a fi bună. În același timp, în experienţa de voluntar am întâlnit oameni care mi-au putut oferi un sfat bun. Cred că este importantă ghidarea în viaţa fiecărui om, căci cineva străin vede mai bine abilităţile tale și poate să te ghideze, să te încurajeze să mergi pe o cale sau alta.

Am ţinut să investesc în dezvoltarea mea personală. Acum investesc foarte mult în dezvoltarea echipei, considerând că motivarea nefinanciară este mult mai importantă decât un bonus la salariu. Pe parcursul vieţii omul trebuie să crească constant. Noi, pentru a fi actuali pe piaţă, suntem nevoiţi să investim foarte mult în dezvoltare.

O dificultate pe care o întâlnesc și alţi antreprenori este sistemul nefavorabil pentru lansarea afacerilor și dezvoltarea afacerilor mici și mijlocii. Sunt necesare mai multe programe, care să faciliteze dezvoltarea afacerilor mici și mijlocii, iar astfel acestea vor înflori mai rapid. Cred că schimbarea trebuie să vină de la noi, antreprenorii, să trecem noi înșine peste obstacolele pe care le putem întâlni.

Femeilor le doresc foarte mult curaj, insistenţă și să nu le fie frică să pună întrebări. Dacă au posibilitatea, să-și ia un mentor, căci deseori este nevoie de o experienţă în spate. Totuși cred că avem suficiente femei în afară și în Republica Moldova, care au demonstrat că suntem la fel de bune ca și bărbaţii. În compania mea lucrează doar femei. Poate este din cauza specificului acestui job, căci femeile se caracterizează printr-o inteligenţă emoţională și mă simt foarte confortabil cu ele în echipă. Este important să-ţi faci jobul foarte bine și astfel se diminuează diferenţa creată de societate între bărbaţi și femei.

Pentru mine este un lux să stau să citesc o carte bună și mă refer la o carte care te poate faci să uiţi de restul. În timpul liber îmi place să petrec mult timp cu fiul meu și să călătoresc.

Ruxanda CAPMARI
Director de Marketing şi Vânzări MEDPARK

„TREBUIE SĂ TE BAZEZI PE NIMENI DECÂT PE TINE ÎNSUŢI”

Un timp îndelungat am activat în sectorul financiar bancar, în departamentele de comunicare și marketing. Aici am crescut în carieră, ajungând de la un simplu comunicator la șef de departament, fiind responsabilă pentru organizarea unor evenimente și campanii de publicitate de la zero.

Marketingul este domeniul perfect pentru mine, aici cifrele și faptele se combină într-un mod armonios. Gândirea strategică și creativitatea sunt atuurile principale în acest domeniu. Mă bucur că am făcut această alegere, mă bucur că activitatea pe care o practic mă completează.

Calităţile de manager le-am dobândit prin propria experienţă. Training-urile dedicate managerilor, organizate în cadrul diverselor companii în care am activat, au jucat un rol la fel de important.

Cea mai mare realizare a mea este faptul că am ajuns la nivelul când sunt invitată să lucrez undeva, și nu invers. De asemenea, mă pot lăuda și cu un portofoliu bogat de realizări pe care le-am obţinut în cadrul activităţilor și evenimentelor anterioare.

Pe parcursul activităţii, m-am confruntat cu mai multe provocări, una a fost faptul că am lucrat cu companii străine, care au o conduită și o mentalitate diferită. Provocarea a constat în faptul că trebuia să mă adaptez la cerinţele acestora și să găsesc „limbă comună” cu manageri străini zi de zi.

În plus, domeniul comunicării nu te lasă să te plictisești, este unul foarte dinamic, trebuie să fii în permanentă alertă. Succesul este de moment, de aceea trebuie să fii mereu cu câţiva paşi înainte. Am făcut cunoștință cu acest domeniu în practică. Găseam soluţii la problemele apărute și trăgeam concluziile necesare. Aici aș putea menţiona că am avut parte mereu de o echipă bună cu care am înfruntat toate obstacolele și împreună am reușit să facem lucruri frumoase.

În calitate de mentor, aș vrea să-l menţionez pe primul preşedinte al MobiasBanca, Jean Francois Myard. El m-a învăţat să fiu un comunicator de talie internaţională, am învăţat foarte multe din experienţa dumnealui.

În calitate de angajator am descoperit că femeile sunt foarte responsabile, ambiţioase și harnice. Sunt persoane pe care te poţi baza și, în plus, înţelegătoare. Sfătui femeile să fie ambiţioase. Femeile sunt niște ființe puternice, chiar dacă nu arată mereu acest lucru. Trebuie să se bazeze pe nimeni decât pe ele însăși. Trebuie să găsească curajul să deschidă o ușă nouă și să o închidă atunci când simte că locul ei nu este acolo.

Timpul liber îl dedic copiilor, comunicării cu aceștia. Îmi place să mă văd cu prietenii, să discutăm, să râdem împreună. Îmi place să și călătoresc, călătoriile mă îmbogăţesc spiritual.

Silvia RADU
Preşedinte Gas Natural Fenosa

„NUMAI FĂCÂND UN PAS ÎNAINTE, POŢI FI SIGUR CĂ ACESTA A FOST CORECT SAU NU"

„Deţin funcţia de Preşedinte în cadrul companiei RED UNION FENOSA din 2008, însă mi-am început activitatea în cadrul companiei date opt ani mai devreme. Prima mea funcţie a fost cea de secretar al consiliului de administrare și secretar general al întreprinderii, iar peste patru ani devenisem director corporativ. Următoarea funcţie deţinută a fost de vicepreşedinte și apoi cea de director.

În activitatea mea am avut parte de mai multe provocări. Evoluţia în carieră m-a făcut mai responsabilă, mai disciplinată, mai perseverentă și mai organizată. Aici am avut posibilitatea să învăţ lucruri noi, iar faptul că la o anumită perioadă de timp am schimbat funcţia mi-a permis să avansez în permanenţă, ceea ce este foarte util pentru dezvoltarea personală și cea profesională.

Cea mai mare realizare a mea este familia. Cred că urcarea pe treptele carierei trebuie să fie însoţită de echilibrul familial. Faptul că avem doi copii mici (fiul cel mai mare are 23 de ani, iar fiicele sunt de șase și respectiv un an) ne-a permis să înţelegem adevăratele valori pe care fiecare om le are în viaţă, iar pentru mine acestea sunt familia, în echilibru cu munca pe care o fac în fiecare zi.

Am un principiu pe care îl aplic întotdeauna și anume de a progresa mereu în tot ceea ce fac, de a învăţa mereu lucruri noi și de a nu mă opri niciodată. Astfel, învăţ în permanenţă lucruri noi și mă străduiesc să excelez în calităţile și calificarea mea personală. În același timp avem în cadrul companiei cursuri de dezvoltare a liderilor, dar și o altă serie de cursuri, iar eu mă bucur foarte mult să fiu parte a acestei întreprinderi, care îmi permite să mă dezvolt multilateral, participând la diverse cursuri.

Femeilor le-aș recomanda să aibă încredere în ele, să îndrăznească și pășind înainte, să facă lucruri noi, asumându-și riscul de a greși. Căci numai făcând un pas înainte poţi fi sigur că acesta a fost corect sau nu, iar riscul de a greși permite oamenilor să avanseze, dacă aceștia tratează greșelile ca pe niște experienţe care le oferă posibilitatea de a-și evolua capacităţile.

Eșecurile le-aș trata mai mult ca pe o hieroglifă chineză, unde criza este și o oportunitate. Acestea au aceleași înţeles, iar asta înseamnă că dacă aţi greșit, există întotdeauna o altă oportunitate, care poate fi mult mai bună decât cea pe care v-aţi propus-o când aţi făcut primul pas. Le-aș sugera să-și vizualizeze foarte clar viitorul, să încerce să aibă cutezanţa de a nu depinde de opinia celor din jur. Să meargă înainte, indiferent de ce cred alţii. De asemenea, le-aș sugera să asculte opinii, dar să facă propriile concluzii. Viitorul nostru depinde doar de noi. Acesta depinde de munca și perseverenţa care au fost depuse pentru atingerea scopurilor pe care ni le-am propus".

Pe lângă o carieră de succes, Silvia Radu mai ocupă și funcţia de Consul Onorific al Spaniei în Republica Moldova, fiind deţinătoarea ordinului Isabela Catolica, oferit de Guvernul Spaniei. Acesta se acordă ca un omagiu și o recunoaștere de către Casa regală a comportamentelor civile extraordinare, de care dau dovadă spaniolii și reprezentanţii altor popoare, în beneficiul naţiunii hispanice, sau contribuie într-un mod relevant la promovarea relaţiilor de prietenie și cooperare dintre naţiunea spaniolă și comunitatea internaţională. În același timp doamna Radu este Preşedinta Asociaţiei Businessului European și una dintre fondatoarele AFAM.

Stela MOLDOVANU
Director molDeco

„DACĂ MUNCEȘTI, AI SUCCES ÎN ORICE DOMENIU”

Sunt absolventă a facultăţii de Litere, care mi-a oferit, cred eu, un grad de inteligenţă, nu și o meserie. Perioada de studenţie a fost una foarte activă. Am lucrat la radio, unde am încercat diverse activităţi și am cunoscut oameni interesanţi, cu care ţin și azi legătura. De fapt, experienţa mea profesională este destul de vastă. Am fost traducătoare, secretară, profesoară. Am lucrat chiar și într-o agenţie de turism, unde mi-am cunoscut viitorul soţ. Pot să afirm cu siguranţă că am încercat mai multe meserii până a ajunge antreprenor.

Afacerea am hotărât să o iniţiem după naşterea primului copil. A fost o trecere ușoară de la job la afacere. Sunt pasionată de broderie și când căutam rame mai speciale pentru lucrările mele, am ajuns la producătorii de rame din Italia. Le-am propus acestora să fim distribuitorii lor pe piaţa din Republica Moldova și italienii au acceptat, ceea ce ne-a motivat să mergem înainte.

În activitatea noastră ne-am orientat mereu spre clienţi. Nu ne-am propus să câștigăm mulţi bani, ci să aducem plăcere și să oferim amintiri frumoase clienţilor noștri. Cred că am reușit, dovadă fiind armata de clienţi care revin mereu și ne recomandă și altora. În același timp ne-am diversificat producţia, pentru a răspunde cerinţelor unui public cât mai larg. Avem o gamă de produse pentru toate gusturile și buzunarele. Pe lângă rame, facem și piese unice la comandă, organizăm expoziţii, dar și alte evenimente culturale și sociale. Investim suflet în ceea ce facem.

Realizarea noastră sunt cei unsprezece ani de activitate și titlul de „Înrămător recomandat” de Asociaţia Artelor Frumoase din Marea Britanie. Salonul molDeco este unicul atelier din Moldova care deţine acest titlu prestigios. L-am primit în urma unui examen susţinut la Londra, în cadrul căruia ne-au fost verificate cunoștinţele în domeniul înrămării.

Am întâlnit pe parcursul activităţii noastre mai multe obstacole, însă am fost întotdeauna motivaţi să le depășim și să devenim mai buni. Nu am avut mentori care să ne sfătuiască ce să facem, de unde să începem. Am reușit doar intuitiv și din propriile greșeli și experienţe. Pasiunea a fost cea care ne-a făcut să mergem înainte.

Susţin femeile în afaceri și sunt ferm convinsă că acestea pot fi la fel de bune ca bărbaţii. Le recomand să nu ezite, ci să încerce ceea ce consideră că nu pot face. Să acţioneze, nu să aștepte să cadă ceva din cer. Orice început este dificil, dar fără efort nu obţii rezultate. Mergeţi înainte! Dacă muncești, ai succes în orice domeniu. În calitate de mentor în diferite programe am încercat să inspir femeile tinere să se lanseze în afaceri. Ori de câte ori cineva îmi cere un sfat, îl ofer cu mare drag.

Tamara GAVRILIȚĂ
Solistă la Teartrul Național de Operă şi Balet

„DACĂ FACI CEVA DE LA CARE PRIMEȘTI PLĂCERE, VEI AVEA SUCCES"

„Sunt solistă la Teatrul Naţional de Operă și Balet, carieră pe care am început-o acum doi ani. În același timp sunt mamă a patru copii și cred că familia este cea mai mare realizare a mea. Am absolvit școala de muzică în Ucraina – ţara mea de baştină. Cântecul a fost mereu în sufletul meu. Chiar dacă sunt solistă la teatru doar de doi ani, am cântat întotdeauna acasă, la biserică.

Pe lângă teatru, mai sunt conducătoare a corului bisericesc din Stăuceni și profesoară de canto la Școala de Muzică „Maria Bieșu". Cântând în corul din Stăuceni, îmi doream să devin cântăreaţă de operă. Am adus pe lume patru copii, iar soţul îmi spunea că aceștia vor crește, după care voi merge la conservator. Am mers acolo la vârsta de 40 de ani. Pentru prima dată am aplicat când aveam 35 de ani, dar atunci mi-au spus că au limită de vârstă și că nu primesc studenţi după vârsta de 35 de ani. Nu m-am descurajat și am aplicat la Școala de Arte „VALERIU POLEAKOV". Am absolvit școala la vârsta de 40 de ani. Tot atunci au anulat limita de vârstă de la conservator, așa că am mers iarăși acolo. Am absolvit acum un an, iar în prezent fac masteratul.

Studentă fiind, mi-a fost dificil să fac concurenţă fetelor tinere. Dar m-au ajutat foarte mult copiii mei. Ei m-au susţinut și m-au încurajat, spunându-mi mereu: „Tu poţi", „Noi știm asta" sau „Mereu am simţit". Am absolvit conservatorul cu rezultate excelente și am fost invitată în calitate de solistă la Teatrul de Operă și Balet. De aici încolo încep realizările mele și cariera mea.

Obstacolul cel mai mare pe care l-am avut a fost neîncrederea în mine. Este bine să fii un pic mai modestă, decât să rişti, deși viaţa mereu mă pune în situaţii în care sunt nevoită să risc. Îi mulţumesc bunului Dumnezeu că mi-a fost mereu aproape și mi-a oferit posibilitatea de a-mi realiza visele.

Dezvoltarea personală este foarte importantă. Mereu învăţ ceva, iar acum fac masteratul. Am făcut diverse cursuri – de la croitorie până la șoferie. Faptul că am patru copii, care au diferite interese și, respectiv, necesităţi, m-a pus în situaţia de a învăţa din diverse domenii. Astfel învăţ mereu și nu stau pe loc niciodată.

Mereu aș alege familia în detrimentul carierei, deoarece știu că oricum o să cânt. Dacă nu voi cânta la teatru, atunci la biserică, la școală. Dacă nici acolo, atunci acasă – pentru mine, dar oricum voi cânta. Pe când familia este o muncă grea și zilnică, dar care îţi aduce satisfacţii enorme.

Femeilor le recomand să aibă o atitudine pozitivă, să creadă că pot face ce își doresc. Să-și găsească ceva care să le inspire și să le ofere plăcere. Dacă faci ceva de la care primești plăcere, vei avea succes. Trebuie să aibă încredere în sine și să-și demonstreze lor înșiși că pot. E ușor să spui „Dacă vrei ceva – obţine", dar sunt sigură totuși că este și adevărat – fără îndoială noi toate putem lucra la realizarea propriilor vise.

Eu ajut pe oricine dorește să se dezvolte. Cred că rolul nostru pe pământ este să ajutăm pe cineva. Trebuie să ajutăm moral, financiar, cu un sfat. Nu pot spune că ajut pe mulţi la modul practic, dar inspir prin propriul exemplu.

Tamara ŞCHIOPU
Director EtnoGastronomica
şi Tolhurst Organic

„NICI ZIUA DE IERI, NICI ZIUA DE MÂINE NU EXISTĂ DECÂT ÎN IMAGINAŢIA ȘI ATITUDINEA NOASTRĂ"

Am început de la profesoară de biologie și chimie, apoi de limba engleză, specializându-mă în traduceri și management de proiecte de asistenţă tehnică. Pasiunea mea faţă de natură m-a ajutat să mă descurc bine în domeniul agriculturii (asistenţă tehnică), apoi am obţinut diploma de MBA la Universitatea din California, cu specializare în Managementul Ecologic Corporativ. Acolo am început să activez în cadrul unor companii private, unde am prins firul managementului practic al afacerilor, recuperării costurilor, redistribuirii profiturilor, dezvoltării programelor de durabilitate CSR în cadrul unei companii.

Între timp devenisem vegetariană și mă captiva diversitatea legumelor, a bucatelor pregătite doar din legume, dar și modul ecologic de a le crește, riscurile și daunele chimicalelor folosite în agricultura convenţională.

Timp de mai mulţi ani am condus o agenţie de promovare a produselor alimentare autohtone, în Marea Britanie. Din 2014 am devenit membru-fondator și director pe dezvoltare la ferma noastră, Tolhurst Organic, pe care am reorganizat-o după modelul antreprenoriatului social, cu beneficii pentru comunitate. Toate profiturile companiei sunt reinvestite în obiectivele noastre sociale, iar noi, cei patru fondatori, lucrăm în cadrul companiei prin contracte de prestare servicii.

În 2013 am lansat și în Moldova o companie EtnoGastronomica, după același model de antreprenoriat social, doar că modelul nu este deocamdată apreciat în Moldova, nici legiferat, și respectiv trebuie promovat. Ambele companii se încadrează în tipul „lifestyle business", fapt care îmi permite să duc un mod de viaţă modest, dar sunt liberă să mă deplasez, să iau decizii și să activez după propriul plac. Cea mai mare dificultate este absenţa mea periodică din ţară, fapt care reţine dezvoltarea afacerilor și limitează comunicarea și accesul la diferite oportunităţi de susţinere profesională. În ambele companii lucrez preponderent on-line, dar în Moldova se mai păstrează obiceiul de a discuta și a lua decizii în întruniri personale sau la mobil, și nu prin e-mail.

Activând în domeniul agro-alimentar, frecventez cursuri de securitate alimentară, resurse umane, fotografie, aspecte fiscale, reglementări și licenţieri pentru diferite activităţi publice. Particip la conferinţe naţionale și internaţionale, de unde mă inspir enorm și aflu cele mai noi realizări în domeniu. Mă inspir de la femeile din domeniul afacerilor. De la cele care fondează companii noi și le dezvoltă cu propriul efort, chiar dacă au susţinere parţială din partea soţilor. De la cele care își asumă riscuri, au angajaţi, le achită salariile la timp, îi ajută să se dezvolte profesional, sunt aproape de echipa lor și învaţă de la fiecare. Promovez aceste principii prin propriul exemplu și prin publicaţiile și cărţile mele. Mă bucur că mai multe tinere s-au simţit entuziasmate și mai încrezute în sine după ce m-au cunoscut, demarând propriile proiecte, activităţi sau companii.

Este important să ai încredere în forţele proprii, să-ţi stabilești un scop clar și realizabil și să aplici etica profesională. Toate celelalte nu vor întârzia să apară. Apreciaţi potenţialul angajaţilor și susţineţi iniţiativa de jos, de la bază. În același timp nu permiteţi ca afacerea sau carierea să devină prioritară faţă de familie și viaţa personală.

Tatiana ANDRUŞCENCO
Director Casmara

„CEL CARE ÎȘI DOREȘTE CU ADEVĂRAT SĂ AJUNGĂ PE CULMILE ÎNALTE ALE SUCCESULUI, REUȘEȘTE...”

Sunt absolventă a Universităţii de Medicină. În ultimul an de facultate, când m-am regăsit în situaţia de a alege specialitatea cu care să-mi continui pregătirea, mi-am amintit că urmasem anterior niște cursuri de cosmetologie, care m-au fascinat, și am optat pentru dermatologie. Primul și singurul meu job l-am avut pe timpul când îmi făceam studiile postuniversitare de rezidenţiat. Am activat în cadrul unui salon de frumuseţe, acolo am învăţat multe, fapt pentru care sunt recunoscătoare. De atunci am reușit să mă dezvolt mult ca specialist și să deschis propriul meu cabinet privat, unde am început să activez în calitate de cosmetolog. Am investit mult în creșterea mea profesională, am participat la numeroase training-uri internaţionale dedicate acestei sfere. La cererea clienţilor noștri, care și-au manifestat interesul și dorinţa de a beneficia de mai multe servicii, am lărgit treptat spectrul acestora și am devenit un salon de frumuseţe. De curând, ne-am transformat într-un Centru de Frumuseţe.

Printre dificultăţile cu care m-am confruntat se numără și capitalul iniţial destul de modest, care nu-ţi permite efectiv să dezvolţi o afacere în măsura în care ţi-o dorești. Până la urmă, totul a mers de la sine, timpul și perseverenţa au dat roadele mult așteptate.

Mă bucur că am fost susţinută de soţ, de familie și o parte din clienţii mei care și astăzi îmi sunt fideli. Orice persoană trebuie să fie sprijinită pentru a avea încredere în ceea ce face și pentru a depăși acele obstacole pe care viaţa i le pune în cale. Tind să devin din ce în ce mai bună în ceea ce fac și, de aceea, investesc mereu în dezvoltarea mea personală. Particip în cadrul diferitor sesiuni de instruire și cursuri de formare din afara ţării. Citesc cărţi, atât pentru dezvoltarea mea profesională cât și personală.

Cea mai mare realizare a mea este familia și copii mei. Afacerea îmi aduce o enormă satisfacţie profesională, și mă consider o norocoasă, deoarece ador meseria pe care o practic. Susţin femeile care vor să iniţieze o afacere, căci știu că nu este deloc ușor. Pentru a izbuti trebuie să ai tărie de caracter și să lucrezi mult. Totuși, sunt de părerea că cel care își dorește cu adevărat să ajungă pe culmile înalte ale succesului, reușește.

Le recomand femeilor să nu le fie frică să greșească, căci a greși este omenește. În plus, le sfătui să dea dovadă de răbdare și multă îndrăzneală. Până la urmă, iniţierea unei afaceri, atunci când nu știi ce riscuri și încercări te pasc, este cu adevărat o faptă îndrăzneaţă.

Tatiana LUPAŞCU
Co-fondator Arhform

„CÂND FACI CEEA CE ÎŢI PLACE, INVESTEȘTI TIMP ȘI EFORT FĂRĂ SĂ OBOSEȘTI"

Sunt arhitect de profesie și afacerea pe care o conduc împreună cu soţul este în acest domeniu. Imediat după absolvire m-am angajat la o companie care proiecta mai mult pentru piaţa rusă. Soţul meu însă începuse încă din timpul facultăţii să lucreze singur și se concentra mai mult pe designul de interior. Treptat am început să realizăm unele proiecte împreună. La început lucram în paralel cu jobul, dar apoi am trecut în echipa soţului.

La început eram doar trei persoane în companie: eu, soţul Vladimir Pânzaru și Irina Andronic. Lansarea afacerii ne-a învăţat o mulţime de chestii. Multe lucruri le-am aflat singuri, uneori chiar din propriile greșeli. Am simţit nevoia unui mentor cu experienţă, care să ne îndrume, dar nu am avut parte de unul. Spre deosebire de alţi colegi de-ai noștri, noi nu suntem din familii de arhitecţi și nu a avut cine să ne destăinuie micile secrete ale profesiei. Am descoperit singuri cum să conduci o afacere, cum să comunici cu clienţii, cu angajaţii și cred că am reușit.

Realizarea cea mai mare este imaginea noastră pe piaţă. Am creat-o prin muncă și este bazată pe fapte și încredere. Majoritatea clienţilor noștri vin în urma recomandărilor sau apelează repetat la serviciile noastre. Avem clienţi deosebiţi, care înţeleg rolul unui arhitect și a unui designer de interior. Ne străduim mereu să facem astfel, încât totul să fie bine și frumos, iar clientul să fie mulţumit.

Urmărim câteva surse web în domeniul dat, pentru a fi la curent cu noile tendinţe în materie de arhitectură și design. Comunicăm cu specialiștii din domeniu din afara ţării. Ne străduim mereu să avem un schimb de experienţă. Avem o colaborare frumoasă cu cei din breasla arhitecţilor din ţară. Ţinem legătura cu facultatea și dacă avem nevoie de un specialist tânăr, atunci cerem recomandări de la ei.

Cred că pentru o femeie este important să facă ceea ce îi aduce plăcere. Căci atunci când faci ceea ce îţi place, investești timp și efort fără să obosești și astfel obţii succesul. Când eram mai tânără, eram mai feministă – voiam carieră, voiam să răstorn munţii. Dar de când am familie, prioritățile s-au schimbat. Iar faptul că administrez afacerea împreună cu soţul îmi este de mare ajutor. Acum, cât copiii sunt mici, mă străduiesc să le acord lor mai mult timp, dar când vor fi mai măricei, mă voi concentra și pe carieră.

Valentina CEBAN-MIHAILOV
Fondator Vasilini şi Director Pro Civic

„ ÎNFRÂNGERILE NE FAC MAI PUTERNICE, NE CĂLESC ȘI TOTODATĂ NE APROPIE DE SUCCES"

Îmi doream să am propria afacere încă de pe băncile facultăţii. Câţiva ani mai târziu, am reuşit să-mi transpun visul în realitate. După absolvirea Institutului de Stat de Relaţii Internaţionale și masteratului în Business și Administrare la ASEM, am activat o perioadă în calitate de specialist în dezvoltare economică în cadrul Camerei Înregistrării de Stat. Apoi, am decis, împreună cu soţul, să mergem într-o vacanţă în Portugalia, vacanţă care s-a prelungit pe o perioadă de trei ani. Acolo am lucrat în calitate de ghid turistic pentru limbile rusă și română, a fost o perioadă foarte interesantă.

Dorul de casă ne-a determinat să revenim în ţară. Atunci am hotărât că este timpul să deschidem propria noastră afacere. Am studiat bine piaţa industriei textile, în mod special segmentul ce ţine de fabricarea ciupicilor din lână. Am achiziţionat echipamentul necesar, am lucrat asupra design-ului și, deoarece produs spre care ne-am orientat era unic pe piaţă, am aplicat și am beneficiat de un grant în cadrul programului Pare 1+1.

Ne-am confruntat cu mai multe obstacole, atât în perioadă lansării afacerii, cât și în timpul gestionării acesteia. Un impediment important a fost lipsa cadrelor calificate. De fapt, această problemă persistă și acum. La început, bătăi de cap ne-au dat și formalităţi birocratice. Un lucru care ne-a bucurat a fost loialitatea sporită pe care am sesizat-o din partea autorităţilor fiscale faţă de producătorii autohtoni. Mereu am depus eforturi pentru a oferi clienţilor noștri tot ce este mai bun. Iniţial, fabricam doar ciupici din lână, însă treptat am început să diversificăm gama de produse, acum avem și huse, cuverturi, veste. Compania Vasilini este ca un copil pentru mine. Am adus-o pe lume, am modelat-o și acum ea își croiește propriul drum în viaţă. În prezent sunt directorul organizaţiei non-guvernamentale Pro Civic și lucrez la un proiect, despre care veţi afla în curând. Însă, realizarea mea cea mai mare rămâne a fi la moment compania Vasilini, și mă bucur foarte mult că primii noștri clienţi ne-au rămas fideli până în ziua de azi.

La momentul lansării afacerii, ne-am bazat doar pe cunoștinţele noastre. Persoanele care doresc să iniţieze astăzi afaceri, spre deosebire de noi, au posibilitatea să ceară sfatul și consilierea unor specialiști. Mentorul nostru cred că a fost compania ODIMM, cursurile organizate de aceasta în cadrul programului Pare 1+1 ne-au fost de un mare ajutor. Totuși, pentru ca să ne dezvoltăm personal, am participat la numeroase training-uri, inclusiv la cele organizate de ODIMM. Mereu încerc să fiu la curent cu schimbările din legislaţie, să particip la diferite training-uri, să ascult web-inarele lui Lorand Soarez și nu doar.

Susţin femeile de afaceri din toată inima și cu tot sufletul. De altfel, compania Vasilini am dat-o pe mâinile unei femei. Dacă e să mă refer la cazuri concrete, atunci am ajutat două femei prin consultanţă și acestea au primit fonduri pentru dezvoltarea propriilor lor afaceri. Împărtășesc din propria mea experienţă pentru ca alte femei să nu facă aceleași greșeli ca și mine. Sper ca AFAM să organizeze mai des reuniuni în cadrul cărora să facem schimb de experienţă. Sunt de părerea că este mult mai greu să nești un copil decât să lansezi o afacere.

Femeilor le recomand să citească mult și să se informeze, să participe la diverse oportunităţi de schimb de experienţă, să se inspire din istoriile de succes ale altor femei. Este important să înţeleagă că înfrângerile ne fac mai puternice, ne călesc și totodată ne apropie de succes.

Valentina UZUN
Director Azamet

„CAPACITATEA DE A TRECE CU BRIO PESTE TOATE OBSTACOLELE CARE NE IES ÎN CALE REPREZINTĂ CHEIA SUCCESULUI"

Cariera mea a început în momentul când am decis să renunț la îndrăgita mea profesie de jurnalistă și am deschis un mic magazin specializat în comercializarea produselor alimentare în satul meu natal, care este situat în partea de sud a țării. Ceea ce m-a impulsionat să iau acea decizie nu a fost dorința de a urca cât mai sus pe treptele carierei ci de dorința de a fi fericită, fericită prin capacitatea de a fi liberă și independentă, inclusiv din punct de vedere financiar. În ciuda tuturor dificultăților care mi-au stat în cale, acum gestionez o companie în cadrul căreia activează peste 230 de angajați, și ale cărei active însumează mai mult de 20 milioane de lei.

Cel mai greu a fost să depășesc prejudecata adânc înrădăcinată în comunitatea găgăuză precum că femeile nu pot iniția sau gestiona afaceri și să dovedesc contrariul. O altă provocare pentru mine a fost epuizarea totală a resurselor financiare cauzată de lipsa competențelor necesare, experienței relevante și concentrării exclusive pe proiecte de succes. Trădarea echipei și trecerea acesteia de partea concurenței într-un moment critic pentru compania a fost, de asemenea, o lovitură grea pentru mine. Mi-a fost destul de greu să combin armonios afacerea cu familia și activitatea de creștere și educare a doi copii. Din fericire, am reușit să trec peste toate obstacolele pe care viața mi le-a pus în cale. Acum mă bucur de aprecierea copiilor mei și reușesc să gestionez cu succes o afacere născută într-un mic sătuc din sudul țării care, într-un termen destul de scurt, s-a transformat dintr-un mic magazin local specializat în comercializarea produselor alimentare într-o rețea de distribuție națională de amploare.

Concentrându-mă asupra formării mele continue îmi dau seama cât de multe mai am de învățat și de pus în practică. De regulă, particip la diverse cursuri și training-uri lunare în străinătate. Un rol foarte important în formarea mea ca specialist l-a jucat Olga Nisenboim, directorul școlii de comunicare în domeniul afacerilor. Obișnuiesc să recitesc decât să citesc cărțile de management, deoarece greșeala pe care o comitem cu toții, de cele mai multe ori, este să acumulăm cunoștințe pe care evităm să le punem în practică. Prefer să-mi dedic timpul liber lecturii unor lucrări de psihologie sau opere din literatura orientală, din creația lui Osho sau din beletristică. În calitate de dascăli mi-au servit cărțile lui Robert Kiyosaki, Isaac Adizes, Stephen Covey, Brian Tracy, Elia Goldratt, Vladimir Tarasov și alții. O altă persoană de la care au învățat multe și pe care o cunosc personal este Sergio Montoro Ten.

Dacă ar fi s-o iau de la capăt, cred că m-aș concentra pe un singur domeniu de activitate, și nu pe șase concomitent, și toate diferite. Mi-aș consolida familia puțin mai devreme și devenind liberă și fericită, m-aș îmbarca, fără să ezit o clipă, în aventurile vieții.

Sunt o adeptă convinsă a ideii că femeile nu se deosebesc prin nimic de bărbați și sunt capabile de orice, inclusiv să ocupe poziții de conducere și să gestioneze afaceri de succes. Iau parte cu mare plăcere la diverse evenimente, unde sunt invitată în calitate de orator, și nu încetez niciodată să le reamintesc femeilor că doar ele sunt responsabile pentru propria lor viață și doar ele pot să-și ofere acea șansă de a se simți cu adevărat fericite. Nu este ușor să fii o femeie de afaceri și să te bucuri de succes, există o sumedenie de probleme pe care doar depășindu-le cu brio putem reuși.

Vica DIAVOR
Fondator Pao Candles

„AFACERILE UNDE SUNT IMPLICATE FEMEILE SUNT MAI CĂLDUROASE."

Acum doi ani, ne-a venit ideea să lansăm o afacere, a urmat un studiu al pieţei, iar anul acesta am făcut pasul hotărâtor și am lansat compania Pao Candles. Suntem specializaţi în producerea și vinderea lumânărilor sculptate. Administrez afacerea împreună cu soţul meu, eu mă ocup de partea de creaţie și promovare, iar el de ceea ce ţine de materia primă, utilajele și distribuţia.

Totul a început dintr-o pasiune faţă de lucrurile creative și executate manual. De fiecare dată când primeam în dar lumânări sau mi le cumpăram de una singură, le topeam și le oferam o altă formă. Iniţial, cream doar pentru mine și prietenii mei, până când cineva mi-a sugerat că ar ieși o afacere frumoasă din asta și am decis să încercăm.

Nu prea am întâmpinat dificultăţi, acest lucru se datorează probabil faptului că pe acest segment de piaţă nu există foarte multă concurenţă. Au fost mici impedimente legate de așa-numitul "cumătrism", dar acest fapt ne-a determinat să devenim rezistenţi și mai tupeiști. Acum putem deschide ușa chiar și cu piciorul, dacă este necesar.

În calitate de mentori i-am avut pe părinţii mei. Aceștia, de asemenea, gestionează o afacere și tot ei m-au învăţat foarte multe lucruri legate de administrarea corectă unei afaceri. Prietenii noștri care, se laudă cu o afacere de succes și o experienţă mai mare decât a noastră, ne-au susţinut mereu. Realizarea noastră cea mai mare este faptul că realizăm produse de calitate și cu un aspect deosebit. Ţinem la clienţi noștri și avem grijă de produsul pe care îl oferim. Materia primă o importăm exclusiv de la producătorii care oferă certificat de calitate.

În conducerea afacerii mă ajută abilităţile manageriale dobândite pe timpul când îmi făceam studiile la facultate. Am absolvit facultatea de Ştiinţe Economice și Gestiunea Afacerilor, specializarea Management. Obișnuiesc să citesc cărţi din domeniu și să mă inspir din alte modele de afaceri. Pun un accent deosebit pe dezvoltarea continuă, de aceea particip la diverse training-uri și urmăresc cursuri de formare on-line. Am o experienţă foarte frumoasă cu platformele on-line, acestea sunt ca o carte pe care o poţi deschide oricând și oriunde.

Afacerea este ca primul copil și vreau să crească până va funcţiona de la sine. Pe viitor cred că vom ajunge să avem propria fabrică de producere a lumânărilor sculptate.

Îmi dedic tot timpul afacerii, atât de mult îmi place ceea ce fac încât nu observ cum trece. Totuși, încerc să găsesc timp pentru voluntariat, familie, prieteni și, din când în când, mai scriu și articole.

Susţin femeile în afaceri. O fac cumpărând produse autohtone sau încurajându-le prin propriul exemplu, cu careva sugestii, sfaturi. Am observat că acolo unde sunt implicate femeile, afacerile sunt mai călduroase. Le recomand să aibă încredere în ele, căci cât de bună nu ar fi o idee, dacă este umbrită de nesiguranţă și de dubii, este condamnată eșecului.

Victoria NOVAC
Fondator EduJoc

„ANTREPRENORIATUL SOCIAL A DEVENIT CHEMAREA VIEȚII PENTRU MINE"

Absolventă a facultăţii de Business a universităţii Babeş-Bolyai, Cluj-Napoca, Victoria Novac poate spune cu siguranţă că își dezvoltă propria afacere cu succes. La ai săi 25 de ani Victoria administrează primul magazin exclusiv de jucării educaţionale din Republica Moldova. Iar prin propriul exemplu inspiră alte femei și tineri să se implice în afaceri și să creadă în propriile idei.

Entuziasmul și dăruirea pentru voluntariat, pasiunea și interesul pentru antreprenoriat, dorinţa de a contribui la dezvoltarea unei societăţi mai bune m-au determinat să generez o mulţime de idei de afaceri. Dintre toate am ales-o pe cea care oferă cele mai bune soluţii pentru satisfacerea nevoilor reale. Am încercat să vin cu ceva nou și original, care să-mi placă și să mă preocupe. Astfel a apărut „EduJoc".

Lansat în aprilie, EduJoc a fost un proiect pilot. În acea perioadă am organizat și primul nostru eveniment, destinat părinţilor și copiilor, în cadrul căruia aceștia au avut oportunitatea să descopere conceptul de jucării educative. Am început cu jucării în limba română, apoi ne-am modelat afacerea conform cerinţelor și sugestiilor clienţilor. Acum propunem cea mai mare colecţie de jucării și jocuri educative, avem produse autohtone, articole de bricolaj și creaţie, resurse pentru activităţi sportive. Noi promovăm educaţia prin joacă, iar colecţia de jucării pe care o creăm le oferă părinţilor o alternativă eficientă în lupta împotriva ecranelor, prin dezvoltarea creativităţii și inteligenţei copiilor.

EduJoc ne-a oferit mai multe oportunităţi de dezvoltare și acumulare a unei experienţe vaste. Cu EduJoc ne-am calificat printre primii 10 finaliști din România la „Social Impact Award 2012". Apoi am îmbunătăţit și am modelat ideea și am câștigat marele premiu „Cel mai Bun Plan de Afaceri" în cadrul Proiectului „Fabrica de Antreprenori, ediţia a II-a", Cluj-Napoca. Participând la ediţia a II-a Startup Weekend Moldova, am dezvoltat ideea pe partea de IT, am participat la concursul „Tinerii antreprenori de succes", organizat de MECTS și JCI și am fost selectaţi în top 50 de idei de afaceri, în cadrul concursului internaţional de startup-uri BITS Pilani, organizat de Centrul pentru Leadership Antreprenorial. În iunie 2013 am câștigat Premiul Mare în cadrul Concursului Naţional de Business Planuri pentru Tineri, ediţia a IX-a. Am câștigat Cupa Businessului Creativ Moldova și am reprezentat ţara în Danemarca, la etapa internaţională.

Antreprenoriatul social a devenit chemarea vieţii pentru mine. Am rămas foarte încântată de acest model de business, în care ajuţi societatea și creezi un impact pozitiv pe termen lung. Faci ceea ce îţi place și îţi asiguri, în același timp, confortul personal, plus că pe mine nici lipsa cadrului legislativ în Moldova nu mă oprește să fac antreprenoriat social!

Îmi place să citesc cărţi de business și dezvoltare personală. Sunt pasionată de domeniul marketingului și urmăresc mai multe site-uri din domeniu. Mă implic în conferinţe, traininguri și alte evenimente legate de educaţie și antreprenoriat.

Am organizat ateliere gratuite pentru educatori, părinţi și copii, în peste 20 de instituţii din Moldova. Am fost responsabili pentru distracţia educativă a copiilor cu vârsta cuprinsă între 1-99 de ani, la cele mai importante evenimente și festivaluri din Chișinău și din ţară, cum ar fi: Ziua Sănătăţii, Mai Dulce, La Cireșe, Ziua Copiilor, la Mania, IarmarEco, Gustar etc.

Am organizat traininguri gratuite pentru părinţi, la centrul pentru copii cu nevoi speciale Tony Hawks și la centrul pentru copii cu autism Hippo. Am demarat campania „Ne jucăm cu toţi copiii din Moldova" și am reușit până la ora actuală să ducem carul cu jucării și experţii noștri în joacă la peste 15 instituţii preșcolare din ţară. Am reușit să facem fericiţi peste 10 000 de copii!

Xenia MUNTEAN
Fondator Pixis

„OAMENII SUNT CEA MAI IMPORTANTĂ RESURSĂ"

Pasiunea mea pentru marketing și branding a apărut pe când eram voluntară în cadrul unei organizații neguvernamentale. Acolo am făcut primii pași în acest domeniu. În același timp am absolvit facultatea de Științe ale Comunicării. Când a apărut primul client, nici nu mă gândeam măcar că voi face antreprenoriat. Nu prea vedeam aceea sămânță de antreprenor în mine. Credeam că voi fi una dintre mulții angajați ai unei companii. Dar oportunitatea dată m-a făcut să înțeleg că există o cerere pentru niște servicii pe care eu le pot livra.

M-am gândit bine ce vreau să fac și în jumătate de an eram sigură ce doresc să propun pieței. Am început să-mi adun o echipă. Iar să formezi o echipă, pe care să te poți baza, este și unul dintre obstacolele pe care vreau să le depășesc. În domeniul în care activez oamenii sunt cea mai importantă resursă.

Totuși am creat deja identitățile vizuale pentru zece companii, fapt cu care mă mândresc. Dar îmi doresc să cresc atât de mult în domeniul meu, încât să pot influența industria dată. Din moment ce nu avem o industrie a marketingului digital, îmi propun să am și eu cota mea la dezvoltarea acesteia.

Investesc în dezvoltarea mea personală și a echipei mele. Încerc să merg la cât mai multe evenimente, pentru inspirație și înțelepciune. În același timp sunt adepta cursurilor on-line, care îți permit să înveți de la profesioniști din întreaga lume, stând comod acasă. Dar frecventez și festivaluri sau programe de dezvoltare personală. Iar dacă aș avea posibilitatea să dau timpul înapoi, aș investi mai mult timp în crearea unui branding corect al companiei pe care o conduc.

Nu am avut un mentor în sensul clasic al acestui cuvânt, dar au fost mai multe persoane care m-au influențat. De la fratele meu, care m-a ajutat să-mi aleg profesia, până la colegii, alături de care m-am dezvoltat ca lider. Un loc aparte îl ocupă și consiliul de directori din cadrul ONG-ului, în cadrul căruia am fost voluntară. Am învățat foarte multe de la ei.

Susțin femeile în afaceri și aș vrea să menționez că domeniul marketingului digital este sfera perfectă, care permite femeilor să-și controleze propria viață. Aici nu se face diferență între bărbat sau femeie. Contează doar ceea ce știi și poți. Totodată își poți alege profesia pe care o dorești. Susțin ideile femeilor și aș vrea să văd mai multe femei în acest domeniu – al marketingului digital. Contează să fie mai mult curaj și mai multă încredere în sine.

Zinaida JARCUȚCHII
Director Corina Travel
şi hotel Manhattan

„FAPTUL CĂ NU CUNOȘTI NU ESTE O SCUZĂ”

În anul 1992, împreună cu soţul meu, Vladimir Jarcuţchi, am înfiinţat Agenţia de Turism „Corina”. Timp de peste 20 de ani am dezvoltat agenţia și am organizat diverse tipuri de excursii și vacanţe exotice. Acum șase ani am deschis hotelul și restaurantul „Manhattan”. De data aceasta în afacere s-au implicat și copiii, Eugen și Corina.

Toate începuturile sunt dificile, însă acumulând experienţă, reputaţia începe să lucreze pentru tine. Astfel, clienţii mulţumiţi revin și ne recomandă și altora. O dificultate pe care aș putea să o menţionez a fost birocraţia din perioada de deschidere a hotelului, dar am reușit, am insistat și acum ne bucurăm de rezultate. Cea mai mare reușită este că lucrăm cu plăcere și depășim toate provocările care apar. Printre reușitele pe care le-aș mai putea menţiona este faptul că sunt membru de onoare la „Who's who of Professionals” al Societăţii Istorice din Boston, SUA, iar în anul 2010 am fost inclusă în lista „Top 100 manageri”.

Nu am avut parte de mentori la deschiderea agenţiei de turism. Dar tot ce am reușit a fost datorită susţinerii familiei mele. Deja în 2009, când am deschis hotelul, am apelat la un expert din Olanda. Acesta ne-a explicat pas cu pas ce să facem și cum să facem. Acum mentorii mei sunt copiii – ambii absolvenţi ai unor universităţi prestigioase din Europa.

Dezvoltarea continuă este unul dintre principiile mele. Particip regulat la congrese și workshop-uri din ţară și din străinătate. În același timp urmăresc serii de emisiuni, seminare și conferinţe tematice. De asemenea, am o mulţime de cărţi și materiale în domeniul în care activez. Suntem în secolul tehnologiilor informaţionale și mă bucur că am posibilitatea să urmăresc și să mă informez din diverse programe de instruire on-line. Trebuie să faci ceea ce îţi place. Mie îmi place să am oaspeţi mereu în casă, așa că activitatea profesională este o plăcere pentru mine. Domeniul este unul interesant și dinamic.

Timpul liber îl dedic călătoriilor, îmi place să vizitez o ţară nouă și să cunosc culturi și persoane noi. O altă activitate pe care o practic este tenisul de câmp, pe care pur și simplu îl ador. Și bineînţeles că citesc.

Cu cea mai mare plăcere susţin orice încercare a femeilor în domeniul afacerilor, acum fiind mentor pentru mai multe femei. Dar sunt și prieteni ai copiilor mei sau copiii prietenilor mei, care îmi cer ajutorul și pe care îi ajut, dându-le sfaturi cu cea mai mare plăcere.

Recomand celor care doresc să-și deschidă o afacere să se informeze bine și să meargă la traininguri, deoarece orice start-up trebuie să aibă o continuitate. Faptul că nu cunoști nu este o scuză. Aceasta este o parte frumoasă, dar și urâtă a afacerilor. Este important să investești în propria dezvoltare. Eu le urez tuturor succes!

ASOCIAŢIA FEMEILOR ANTREPRENOARE DIN MOLDOVA "AFAM" ESTE COMUNITATEA A CĂREI MISIUNE ESTE SUSŢINEREA CREȘTERII POTENŢIALULUI FEMININ ÎN DOMENIUL ANTREPRENORIAL ȘI MANAGERIAL DIN REPUBLICA MOLDOVA.

Creată în mai 2013, AFAM este o asociaţie care vizează promovarea și susţinerea antreprenoriatului feminin, sprijină progresul femeilor în domeniul managementului corporativ și facilitează emanciparea economică și socială a acestora. AFAM a fost fondată de către 9 femei.

MEMBRELE FONDATOARE ALE AFAM SUNT:

- **Silvia RADU**, Preşedinte al companiei Gas Natural Fenosa
- **Natalia VRABIE**, Preşedinte de Onoare al Moldova Agroindbank
- **Carmina VICOL**, Director Executiv al Prime Capital
- **Carolina BUGAIAN**, Director Financiar N'Cell, partea TeliaSonera Group
- **Olga MELNICIUC**, Consultant Economic la Consiliul Economic al Prim-ministrului
- **Selena STEJARU**, Director Executiv al Global Compact Network Moldova
- **Maria RUFA**, Director Executiv al European Business Association
- **Veronica ARPINTIN**, Manager Naţional al Echipei de Susţinere a Micului Business, BERD
- **Nadejda VAMEȘ**, Fondator și Designer la „VAMESH Interiors".

Asociaţia promovează antreprenoriatul în rândul femeilor și recunoașterea rolului activ pe care îl au femeile care deţin funcţii de conducere la dezvoltarea economică locală și naţională prin:

- Încurajarea și promovarea femeilor care doresc să iniţieze și să dezvolte propriile lor afaceri;
- Susţinerea dezvoltării și creșterii afacerilor lansate de către femei;
- Creșterea numărului femeilor aflate în poziţii de conducere;
- Sporirea și consolidarea unei imagini pozitive a femeilor de afaceri și femeilor care deţin poziţii manageriale din Republica Moldova;
- Dezvoltarea ecosistemului antreprenorial favorabil pentru femei, prin crearea unei reţele ale femeilor antreprenoare și femeilor aflate în poziţii de conducere.

În 2013 AFAM a semnat un acord de colaborare cu Asociaţia Femeilor de Afaceri din România. Încă de la înfiinţarea sa, AFAM organizează activităţi care vizează realizarea obiectivelor acesteia prin extinderea dialogului politic, consolidarea capacităţilor femeilor antreprenoare, dezvoltarea networking-ului, sporirea vizibilităţii afacerilor de succes a femeilor, dezvoltarea personală și îmbunătăţirea capacităţilor profesionale.

AVANTAJELE DE A FI MEMBRĂ AFAM INCLUD:

- Dezvoltarea capacităţilor profesionale și antreprenoriale
- Posibilitatea stabilirii unor relaţii și parteneriate noi și promovării în rândul membrelor AFAM
- Participarea la elaborarea iniţiativelor legislative din domeniu
- Accesul gratuit la evenimentele AFAM
- Reducerile la serviciile și produsele partenerilor AFAM
- Promovarea istoriei personale de succes și a companiei

CONTACTE:

Web-site: www.afam.md.
FB pagina: AFAM Moldova
e-mail: info@afam.md, afammoldova@gmail.com
Tel.: +373 76767670

EVENIMENTELE AFAM SUNT DESTINATE FEMEILOR CARE DORESC SĂ-ȘI DEZVOLTE ABILITĂŢILE ȘI APTITUDINILE PROFESIONALE ȘI PERSONALE

BUSINESS BREAKFAST AFAM

Este un eveniment care debutează la o ceașcă de cafea și o porție generoasă de networking. Este organizat de către femei pentru femei. O invitată specială sau un invitat special dintr-un domeniu își împărtășește cunoștințele și secretele din experiența profesională participantelor la eveniment. Business breakfast-ul se organizează o dată la fiecare două săptămâni.

AFAM MASTERCLASS

Masterclass-urile AFAM sunt destinate membrelor AFAM și sunt focalizate pe teme de dezvoltare personală.

EXPERTS BATTLE

Conceptul Experts Battle presupune organizarea unei discuţii între invitaţi (experţi) cu experienţă variată şi viziuni diferite, axate pe abordarea numeroaselor aspecte referitoare mediului de afaceri şi nu numai.

FORUMURI ŞI CONFERINŢE

EVENIMENTE CULTURALE

Evenimente culturale organizate în parteneriat cu Comunitatea Femeilor Ucrainene din Republica Moldova.