



Major *Life*

2017

info@mjr.ru

www.mjr.ru

<https://map.mjr.ru/>

Major City, 143420, Московская обл., Красногорский р-н,
вблизи д. Михалково, здание складского комплекса, лит. 15

**Быть честными
и открытыми**





Юлия Гудкова

В 2008 году мы первый раз выпустили корпоративный журнал Major Live. С тех пор подготовка журнала стала хорошей традицией, которая не потеряла свою актуальность и в Юбилейном десятом выпуске. Каким он был все это время вы можете увидеть на последней странице и убедиться, что это не просто буклет или рекламный проспект. Каждый раз это журнал про жизнь Major, про наших, действительно наших людей. В нем неизменно присутствуют планы и отчеты, интересные истории о сотрудниках и их мнение, воспоминания и взгляд со стороны.

Журнал - это всегда "микс" серьезных мыслей и юмора. За основу нового номера лег один из принципов нашей идеологии "Быть Честными и Открытыми" и, по хорошей традиции, мы снова открываем на страницах журнала нашу жизнь.



Учредитель

ООО "Мэйджор Карго Сервис"

www.mjr.ru

Major City, 143420, Московская область, Красногорский район, вблизи д. Михалково, здание складского комплекса, лит. 1 Б

Главный редактор - Юлия Гудкова

Авторы - Алексей Пономарев, Дмитрий Зубарев, Евгений Баклан, Татьяна Летуновская, Светлана Третьякова, Екатерина Аксенова, Глеб Хомутов, Михаил Эпп, Анна Захарова, Анна Маклакова, Юлия Сатторова, Евгений Дойников, Олег Тарасов, Глафира Семяшкина, Елена Полеонова, Оксана Медведева, Виктор Комаров, Василий Крылов, Роман Ильин, Арина Банщикова, Елена Зуева, Евгения Свечникова, Татьяна Калабзарова, Татьяна Линдина, Юрий Павлюк, коллективы отдела по работе с глобальными клиентами, отдела Технологий, Финансового департамента, отдела HR МКС и МТ, территории СЗФО МКС, склада Север, склада Парнас, Регионального отдела МЭ.

Тираж 2000 экз.

Производство:

Fresh-Labs;

BMP Branding/marketing/piar



Why the best?

Алексей Пономарев

о базовых жизненных принципах и о том, как они помогают в жизни, работе и отношениях с людьми.

Основная беда в том, что в нашем современном обществе люди привыкают быть лицемерными, улыбаться в лицо, при этом думать совсем о другом. Человек на работе один, а в обычной жизни другой, живет двойной жизнью, надевает маску.

Все это от отсутствия внутреннего стержня, отсутствия целостности. Когда человек не пытается играть какие-то роли, он честен в первую очередь перед самим собой.

Начинать надо с этого. Определиться с мотивами, и если ты понимаешь, что твои личные мотивы и мотивы компании совпадают, значит нет двуличия и ты можешь здесь реализовываться, укреплять и развивать свой внутренний стержень с помощью того, что есть в нашей компании.

Понятие честности относится к людям, когда мы говорим про бизнес, то тут как раз вступает понятие открытости и эти понятия параллельны. Великие пути никогда не пересекаются, потому что пересечение подразумевает под собой столкновение, некий конфликт. Человек, у которого есть великий путь и бизнес, у которого великая миссия, никогда не вступит в конфликт. Именно поэтому понятие честности и открытости в том и сильны, что идут параллельно и усиливают друг друга.

"Честность - одна из основных человеческих добродетелей, моральное качество, отражающее одно из важнейших требований нравственности, включающее в себя правдивость, принципиальность, верность принятым обязательствам, искренность перед другими и перед самим собой"

Открытость - это способность открывать себя для других, умение быть честным и искренним. Честность - это ценности, а открытость - это умение эти ценности передавать, умение делиться ими, показывать, демонстрировать. Умение распоряжаться честностью, умение строить и вести диалог, чтоб этой честностью не сражать других людей, ведь быть честным - это не значит говорить все, что ты думаешь о других.

Важно понимать место, время и обстоятельства, уметь соизмерять причинно-следственные связи и давать им оценку в такой форме, чтоб никому не навредить. Честность ради честности - это гордыня. Мы хотим работать и строить отношения с осознанно живущими людьми, понимающими, что во всем есть мера.

Мы призываем к построению своей жизни, как на работе, так и за ее пределами по общечеловеческим базовым принципам, мы исповедуем эти принципы и применительно к бизнесу. Это и есть общий стержень нашей компании и я бы хотел, чтоб каждый из нас именно так строил свою жизнь, ведь стержень компании состоит из маленьких стерженьков наших сотрудников. Это та самая результирующая сила. Компания помогает, она показывает на собственном примере через лучших сотрудников, чего можно добиться в жизни, следуя этим принципам.

Стержень - это основа, необходимое, но не достаточное условие, на него нанизывается все остальное..

Алексей Пономарев, Генеральный менеджер



У Дмитрия Зубарева и Евгения Баклана один кабинет на двоих. И дело не в том, что в офисе мало места. Эта маленькая деталь - одна из тех, которая отражает принцип синергии. Традиционно, ежегодная просьба написать текст для журнала превращается в творческие поиски, совместные обсуждения, иногда и споры. В результате - два текста, разных по содержанию, но очень схожих по смыслу, и причина очевидна - постоянный диалог. И в этот раз мы приглашаем вас стать свидетелями такого диалога о честности и открытости, в продолжение темы нашего номера.

Две стороны одной медали

Евгений: Как сказал один известный в России бизнесмен "Информационный вакуум никогда не наполнится позитивом". Если мы что-то не говорим сотрудникам, клиентам, подрядчикам или говорим неправду, все это разрастается в головах у людей до немыслимых размеров. Мы даже делаем хуже, если не говорим, как есть. Люди склонны додумывать лишнее и зачастую плохое.

Дмитрий: На самом деле, быть честным - самая безопасная позиция, самый понятный и простой путь. Но надо понимать, что он может иногда принести вред. С одной стороны, если есть доверие и уважение, ты не обидишь человека. Но умение смолчать в нужной ситуации - не слабость или нечестность. Просто время показывает, что совершенно правильно в каких-то ситуациях промолчать, потому что на этом временном отрезке правда одна, а на большем масштабе она другая, ну и естественно у каждого своя.

Если вы в команде, будьте честными с самим собой. Если вы не готовы разделять нашу идеологию, то вы просто потеряете время, а ведь самое ценное в нашей жизни - это время.

Самый короткий путь решения конфликта - выйти напрямую.

Цена доверия

Евгений: Те клиенты, с которыми у нас хорошие и доверительные отношения нас уже могут и не сравнивать по цене. Нам дают запрос, мы котируем и везем, и так по кругу. И мы не можем их подвести, потому что понимаем сохранить добропорядочные отношения гораздо выгоднее, чем в моменте зависить стоимость, которую клиент может и не заметить. Всегда подобные вещи открываются, а платить придется гораздо большую цену. Доверие стоит дорого.

Дмитрий: Обычно в жизни сначала ты доверяешь человеку, ты ему даешь что-то. Если он тебе вовремя это вернул, ты можешь в следующий раз доверить большее, и так с каждым разом этот уровень доверия повышается. И речь сейчас не про вещи или деньги, так во всем. Небольшими шагами, временем, поступками и честностью вырабатывается доверие.

Диалог о честности

Не спрашивают - не говори. Зачастую ничего плохого в этом нет.

Делаем выводы

Евгений: Вообще, много примеров из практики можно привести о нечестности и ее последствиях, главное - выводы, которые мы из них делаем. Если произошла какая-то неприятная ситуация, то самый простой путь - позвонить клиенту и сообщить об этом, чтоб быстро все исправить. Но, зачастую, людям не хватает внутренней силы признаться в собственной ошибке, чтоб найти пути решения.

Дмитрий: Или признаться руководителю, что ты не знаешь или не понимаешь что-то - хороший пример честности. Чтоб не довести ситуацию до предела, когда от человека ожидали одно, а он просто тянет время, боясь себя плохо проявить. Вопрос мог быть давно решен, тебе бы просто помогли найти это решение более опытные сотрудники.

Евгений: Еще такой момент очень важный - обратная связь сотрудникам. Мы зачастую пытаемся быть полит-корректными, терпим-терпим, а потом приходит руководитель и "рубит" своего сотрудника, потому что у него уже просто наболело. А вот если бы он последовательно давал ему обратную связь, он бы дал ему время адаптироваться и что-то предпринять, ведь человек может и не понимать, что он что-то делает не так.

Наш принцип направлен в коллектив и во внешний мир. В коллективе это значит, что мы должны быть честны в своих намерениях. А во внешний мир - не имеем целью зарабатывать обманом.

Честность в оценках, честность в самооценке, прямо смотреть себе в глаза, понимать кто ты есть, честно смотреть в глаза своим обязанностям.



Честность и открытость - это осознанная необходимость любого успешного долгосрочного бизнеса.

Сложное в простом

Дмитрий: Мне кажется все очень просто. Если ты понимаешь, что тебе и завтра, и послезавтра, и дальше нужно быть честным, то сегодня решения принимаются очень просто. А если ты думаешь "Вот сегодня я буду честным, а завтра мне придется немного обмануть, но потом я опять буду честным" - это путь в никуда. Нельзя быть немного честным в одном деле и нечестным в другом.

Евгений: На самом деле это тяжелый принцип, к нему надо сознательно подходить, потому что "Быть честным" у каждого на стенке висит, а вот чтоб дела со словами совпадали, не у всех получается. Надо просто выполнять изо дня в день и не понимать, что он что-то делает не так.

**Евгений Баклан,
Генеральный директор Мэйджор Карго Сервис**

**Дмитрий Зубарев,
Генеральный директор Мэйджор Терминал**



Татьяна Летуновская

Подводя итоги 2016 года, можно смело говорить, что Мэйджор Экспресс его прошёл уверенно, показывая небольшой рост в течение всего года.

В четвёртом квартале положительный тренд укрепился, и в декабре мы чуть перевыполнили план.

Был установлен рекорд! Впервые за всю историю МЭ среднее количество обрабатываемых накладных в декабре превысило 25 000 штук в день.

В 2016 году МЭ открыл первый свой филиал, что называется с "нуля", в крупном городе Новосибирске. До этого, расширение филиальной сети происходило за счёт присоединения действующих партнёров.

В течение всего года шла планомерная работа по оптимизации логистических процессов, поиска новых надёжных, с наиболее гибкой ценовой политикой поставщиков, оптимизации расходов, что позволило при росте выручки в среднем за 11 месяцев 2016 года на 8% обеспечить рост чистой прибыли на 20%.

В 2017 году запланирован рост выручки на 15%, и мы надеемся, что слаженная работа всего коллектива позволит нам достичь запланированных показателей.

Также, в 2017 году будет расширение филиальной сети МЭ, к которой присоединится Южный регион России.

Благодарю всех сотрудников МЭ за отличную работу в ушедшем году, знаю, что и с любимыми "сюрпризами" 2017 года наша команда легко справится!

Татьяна Летуновская,

Генеральный директор Мэйджор Экспресс

День Водителя



В Мэйджор Экспресс в октябре, перед наступлением высокого, предновогоднего сезона в перевозках мы всегда поздравляем наших водителей-экспедиторов с Днём водителя. Мы знаем, что эти знаки внимания, забота и позитивный настрой помогают нашим коллегам из ТЭО, Автоколонны и Группы экспедирования спокойно отработать ноябрь и особенно декабрь (в основном с рекордами) и закончить год на позитивной ноте!

И как не побить рекорды, когда наши творческие сотрудники дарят не что-то, а стихи собственного сочинения!

Чуть рассвет расправит плечи, продираются глаза.

Через час уже полегче, на работу ведь с утра!

Там сплошная веселуха: врач-диспетчер-бригадир

Мне собрал мои посылки, ничего не позабыл!

Я за руль - настрой отличный, я работаю с людьми.

На маршруте на столичном ждут родимые мои!

Подмосковье? Да раз плюнуть! Все доставки привезём.

Не беда, что рано встали, нам работа словно дом!

Есть другое представленье - в регионы направленье,

Может в ночь, а может в день за баранку сесть не лень!

Мне дороги всей России предстоит исколесить,

Очень важно аккуратно в срок посылки привозить!

Как тонка моя работа, иногда даже в субботу

С Днём Водителя, ребята! Мы без вас бы не смогли.

На маршруте и в отделе вы - герои, молодцы!

Нам приятно вас поздравить, бесконечных благ желать

Екатерина Аксенова

Честно о клиентах

Наступило время новой формации клиентов, время требовательных людей, располагающих большими объёмами информации о том, что они планируют купить и активно её использующих.

Предложение превышает спрос, поэтому баланс в отношениях между покупателем и продавцом сильно смещён в пользу покупателя. Новый клиент имеет широчайший выбор альтернатив и задаёт сложные и каверзные вопросы о ценности, которую он получит, приобретая необходимые ему услуги или продукты.

Тенденции почти на всех рынках одинаковы: клиенты становятся менее лояльны, менее удовлетворёнными тем, как с ними работают, и более ориентированными на результат. Их сложно впечатлить, они, как правило, не довольны ценой и хотят получить больше за меньшие деньги.

Клиенты делают свой выбор на основе мнения людей, которым они доверяют. Чтобы пробиться через "рекламный шум" - тысячи #сверхвыгодныхпредложений #прямосейчас, которые человек видит и слышит ежедневно, нужно стать таким человеком для нашего клиента человеком, которому доверяют. Именно поэтому мы не занимаемся получением клиента любой ценой, мы помогаем клиентам делать их работу и решать их логистические задачи любой сложности.

В переговорном процессе нам необходимо подружиться и завоевать доверие целой группы лиц на стороне клиента и у каждой из них есть свои задачи и приоритеты, и для каждого из них у нас есть, что предложить:

Эффективность

Суммарное снижение затрат. Наши решения сокращают время клиента на работу с логистической компанией, которое стоит денег. Чем меньше времени тратится на взаимодействия с курьерской службой, тем дешевле она обходится.

Суммарное увеличение доходов. Покупают больше у того, кто быстрее привозит товар своему клиенту, за счёт существенного сокращения трудозатрат сотрудников клиента они смогут больше времени уделять основному бизнесу клиента, что приведёт к увеличению продаж и качества обслуживания своих клиентов.

Надёжность

Надёжность подтверждается следующими факторами: Более 15 лет на рынке, знаем все узкие места, умеем предотвращать их. Зарекомендовавший себя бренд не только у клиентов, но и у наших поставщиков.

Качество

Качество обеспечивается автоматизацией процесса доставки. Мы постоянно мониторим основные показатели качества и они у нас самые высокие по рынку.

Комфорт

Здесь мы впереди отрасли на несколько шагов, наши составляющие комфорта: простота взаимодействия, дружелюбный интерфейс "Личного кабинета", три персональных менеджера, быстрая обратная связь, грамотные консультации по сложным вопросам, скорость отчётности и предоставления бухгалтерских документов и многое, многое другое.

Клиенты МЭ одни из самых требовательных на рынке курьерских услуг и точно знают что хотят, и почему они сделали свой выбор в пользу Мэйджор Экспресс. Именно поэтому наше взаимовыгодное сотрудничество продолжается уже многие годы (несмотря на кризисы).

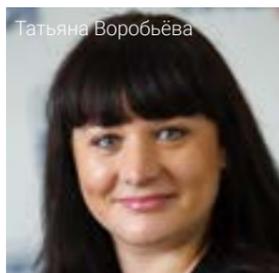
Всё выше перечисленное позволяет МЭ удовлетворять самые сложные запросы клиентов в стандартном режиме. И самое главное: у нас не работают безразличные люди, которым всё равно, что и как они делают, и какой продукт выдают на суд клиенту!

Глеб Хомутов,

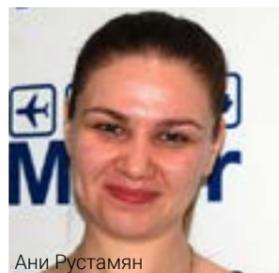
Руководитель отдела продаж Мэйджор Экспресс



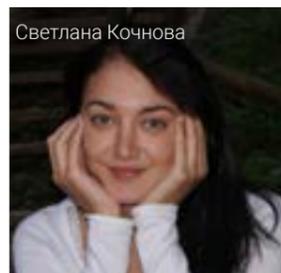
Арина Банщикова



Татьяна Воробьева



Ани Рустамян



Светлана Кочнова

Институт Customer Service

Каждый раз, собираясь в отпуск и выбирая авиакомпанию или отель, мы совершаем одно и то же - мы смотрим рекламные проспекты, читаем отзывы, спрашиваем мнение знакомых о месте отдыха, и все это с одной целью - убедиться, что наш выбор будет соответствовать нашим ожиданиям.

И у любого путешественника эти ожидания как правило одинаковы - получить то, что было обещано в рекламном проспекте, долететь вовремя и безопасно, быстро заселиться в номер и, приходя в него, видеть порядок, уют и комфорт. Видя эту заботу о себе хочется возвращаться в этот отель вновь и вновь. И лететь любимой авиакомпанией снова и снова... И в то же время у каждого найдутся истории, когда приехав в отпуск мы сталкивались с грубостью, невниманием, задержками или дополнительными затратами.

И ведь по факту конечный результат был одинаков - мы добирались до места назначения и попадали в гостиницу. Но если в первом случае все было позитивно и радостно, то во втором нас ждало разочарование. И если спросить каждого в чем же разница между первым и вторым вариантом путешествия, ответ будет очевиден - в качестве сервиса, который мы получили.

Именно сервис является для многих из нас основополагающим при выборе места отдыха, при совершении различных покупок, при выборе поставщика услуг. Реальность нашего времени в том, что нет проблем получить ту или иную информацию. Если раньше различные компании, имея на руках некую уникальную услугу могли годами оказывать ее Клиентам, не боясь конкуренции, то сейчас, например в мире логистики, любое удачное нововведение в одной компании, практически мгновенно оказывается известным всем участникам рынка, которые его начинают использовать.

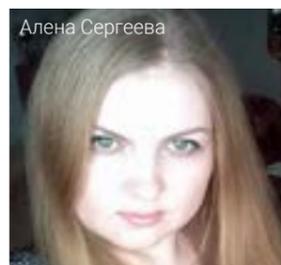
Часто на встречах с Клиентами мы обсуждаем и наши услуги и наших конкурентов, и можно сказать, что с точки зрения доставки грузов из точки А в точку Б ничего "сверхуникального" Клиентам мы не предлагаем, кроме того, что доставить груз качественно и в обещанные сроки. На логистическом рынке сегодня есть много компаний, которые мы уважаем, и которые предлагают аналогичный набор услуг. Но есть то, что делает нас привлекательнее для наших Клиентов и они всегда говорят об этом. Это уровень нашего Сервиса. И именно за это Клиенты нас любят и ценят.



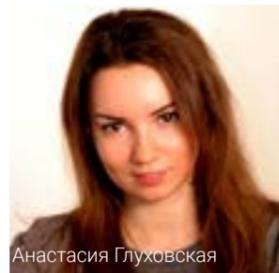
Светлана Почечуева



Оксана Медведева



Алена Сергеева



Анастасия Глуховская



Наталья Акимова



Ирина Аллахвердян

В чем же заключается понятие "Сервиса" применительно к нашим Клиентам? Что они вкладывают в это понятие? Это не только соблюдение взятых на себя обязательств, но и понимание их потребностей и нужд, искреннее желание помочь, прогнозирование возможных проблем, привнесение дополнительной эффективности в бизнес Клиента. И, безусловно, одна из самых важных составляющих - наличие живого, человеческого общения, зачастую выходящего за строгие рамки рабочих вопросов. Безусловно, Клиенты нас ценят как компанию в целом, но гораздо важнее, что Клиенты ценят отдельно взятых сотрудников, с которыми они ежедневно взаимодействуют, когда личностные отношения начинают преобладать над деловыми. Один из ключевых вопросов в выстраивании отношений с Клиентами в нашей компании лежит на менеджерах по работе с Клиентами.

Сама позиция эта достаточно уникальна. С одной стороны требует глубоких профессиональных знаний в сфере логистики и таможенного оформления, а с другой требует развитых коммуникационных и личностных качеств, поскольку происходит регулярное ежедневное общение, которое требует внимания, концентрированности, а подчас и выдержки. Именно в этом и есть уникальность данной позиции Менеджер по работе с Клиентами является своего рода Универсальным солдатом, который и много знает, и всегда на связи, и является лицом Компании, поскольку именно через него происходит вся коммуникация с Клиентом.



Дмитрий Шмельов



Надежда Волженко

Начиная свой путь в компании с позиции менеджера по работе с Клиентами в офисе Домодедово, до сих пор помню тот безумный режим и высокие требования к данной позиции. С одной стороны, это постоянно звонящий телефон и переполненный почтовый ящик - Клиенты интересуются ходом таможенного оформления, местоположением их грузов, сроками доставки. Коллеги из смежных отделов требуют недостающие документы, данные о грузе для бронирования на рейс. С другой стороны, это гигантский объем знаний, поступающий к тебе ежедневно. Каждая поставка по-своему уникальна, и ты постоянно учишься чему-то новому.

С тех пор многое поменялось. У менеджеров по работе с Клиентами появилось много новых инструментов в работе - внедрение электронного документооборота, новых программных продуктов, которые способствуют повышению производительности и эффективности. Но вместе с тем мы так же повышаем и требования к данной должности, исходя из стратегии развития компании. Например, без знания английского на разговорном уровне работать на данной позиции уже проблематично, ведь значительная часть наших Клиентов сегодня - это крупные международные Компании. Но одним из основных критериев, который всегда был и будет основополагающим при выборе кандидатов на позицию Менеджера по работе с Клиентами - это желание служить и помогать нашим Клиентам. Если ты готов приносить пользу и радость людям, у тебя активная жизненная позиция, ты готов развиваться и при этом ценишь живое человеческое общение - приходи в нашу команду, чтоб расти самому и помогать расти Компании.

Михаил Эпп,

Директор по развитию Клиентского сервиса



Наталья Яроцкая

ЧЕСТНО О ПЛАНАХ

В 2016 году в нашей компании был принят новый БИХАГ, большая амбициозная цель "До 2025 года войти в ТОП 50 Международных Экспедиторских Компаний". Осуществить ее возможно только командной работой. А если спросить "игроков" нашей команды о их личных и профессиональных планах? Сотрудники Major Terminal отвечают на вопрос - "Кем вы себя видите в 2025 году?"



Аболтинш Александр

(ведущий менеджер по работе с клиентами МТ М9, Москва)

Я даже представить не могу что будет в 2025 году. Мы будем на 9 лет старше и приумножим свой опыт. Лично я так далеко не заглядывал, но надеюсь, сможем свободно путешествовать по галактике и откроем склад где-нибудь на Юпитере.



Благова Александра

(координатор склада МТ Склад Север, Московская область)

Хотелось бы получить дополнительное образование и выучить английский язык, это будет не только большое достижение лично для меня, но и новые возможности в общении с Клиентами.



Татьяна Толстых

(Специалист по ОТ и ПБ, МТ Склад Парнас, Санкт-Петербург)

Большая часть моей работы связана с нормативной, законодательной документацией и безупречное владение ею - одна из целей. А также делиться своим опытом и знаниями и обучать других специалистов.



Щеткина Анна

(делопроизводитель МТ Склад Истра, Московская область)

Благодаря конкурсу "Лидерства и профессионального мастерства" я впервые за 27 лет смогла реализовать свою мечту - увидела море. Не хочу останавливаться, и к 2025 году посмотреть максимальное количество стран!

Назаренко Марина

(комплектовщик МТ Склад Гориго, Санкт-Петербург)

К 2025 году, наверное, уже буду на пенсии, но хочу продолжать оставаться в таком замечательном коллективе.



Черных Любовь

(менеджер по работе с клиентами, МТ Склад Санкт-Петербург)

К 2025 году хочу создать свою семью, и со всеми вместе увидеть мир, его самые интересные и необычные места.



Савенков Артем

(руководитель группы учета МТ М9, Москва)

В 2025 году - я папа троих детей и строю большой дом!



Шарипов Марат

(руководитель склада МТ Склад Север, Московская область)

Цели которые, будут неизменны с каждым годом для Склада Север: Увеличение складской площади за счёт привлечения новых клиентов на склад, поддержание морального положительного микроклимата, который сейчас существует в нашем коллективе и повышение профессиональных навыков у сотрудников для оказания еще более качественных услуг Клиентам.



Птицын Василий

(менеджер склада, МТ Склад Санкт-Петербург)

В личных планах продолжить заниматься не только практикой, но и теоретическим изучением профессионального спорта, поступить в одно из лучших высших заведений Питера, где готовят спортсменов, Университет им. Лесгафта. И совершить кругосветку на мотоцикле. Куда без него.



Бандурина Татьяна

(комплектовщик МТ Склад Гориго, Санкт-Петербург)

Если подумать о ближайшем, то планирую развиваться в нашей компании, узнавать для себя что-то новое в работе, оставаться надежным сотрудником для своих коллег.

Хоперский Роман

(руководитель склада, МТ Склад Истра, Московская область)

В личных планах - съездить на Сахалин.



Фроленко Надежда

(старший кладовщик МТ Склад Гориго, Санкт-Петербург)

Планов у меня очень много, так сразу и не расскажешь о них, в этом году проводила сына в армию, планирую в ближайшие годы помочь ему реализоваться, обрести профессию. В Мэйджор я уже не один год, в 2016 году получила почетный слиток за отработанные годы, очень приятно. Надеюсь оставаться в команде еще не один год и все так же дружно и торжественно поздравлять друг друга с карьерными успехами.



Сухарев Михаил

(менеджер по работе с ключевыми клиентами, МТ Склад Истра, Московская область)

Я хочу реализовать мечту - научиться работать с деревом, организовать домашнюю пивоварню, закончить начатые проекты по саморазвитию, а именно - медитацию. Хочу практику медитации перенести в постоянную жизнь, применять на постоянной основе.



Комиссаров Александр

(старший смены МТ Склад Север, Московская область)

Лично я ставлю перед собой цель - получить больше опыта в работе с разными клиентами, еще качественней выполнять поставленные руководством задачи.

Открыты новым приключениям



Приключений в нашей компании всегда очень много. Ведь тут работают люди с горящими сердцами, неиссякаемой жизненной энергией и огромным оптимизмом. Поэтому так здорово прижилась традиция проводить ежегодно конкурс "Лидерства и инноваций", где мы выбираем лучших специалистов в своей области, работающих в компании.

Участие в самом конкурсе уже серьезный вызов судьбе и своим страхам. Тесты и оценки, ситуационные кейсы и нешуточная борьба с ERP, в рамках заданий от строгого жюри.. Через все эти испытания приходится пройти конкурсантам. Но все это воздается сполна, когда финалисты конкурса слышат свои фамилии в числе победителей. Эмоции, чувство гордости за себя и своих коллег и заслуженное признание. А дальше начинаются настоящие приключения...



Все лучшие сотрудники отправляются на совместный отдых лазурного побережья о. Кипр. И, надо отметить, что на второй год этой замечательной поездки кол-во туристов увеличилось почти вдвое. Так как к победителям присоединились и другие сотрудники компании, которые так же решили совместить свой отпуск с возможностью провести его среди коллег.

А наше приключение продолжается. И уже очередные конкурсанты готовы к финалу. Ведь впереди новая поездка, новые знакомства, новые впечатления и конечно же новые истории незабываемого отдыха!

Продолжение следует...

Глазами Клиентов

Основной задачей клиентского отдела является создание комфортной атмосферы для клиента, соблюдение баланса удовлетворенности клиентов со стандартизированным процессом оказания услуг Мэйджор.

В Клиентском Отделе Мэйджор Экспресс невозможно работать без искренней любви к клиентам и желания им помочь. В свою очередь, клиенты отвечают нам взаимностью. Очень много пишут и говорят добрых слов в адрес нашей компании, которые стоит процитировать, так как, безусловно, они заряжают хорошим настроением и желанием работать еще лучше.

Пишут клиенты со стажем:

ООО "АРНЕБИЯ" выражает признательность сотрудникам ООО "Мэйджор Экспресс" за оказание транспортно-экспедиционных услуг, предоставляемых на протяжении более 11 лет. За столь долгое сотрудничество компания ООО "Мэйджор Экспресс" зарекомендовала себя как стабильный и надежный партнер, оказывающий услуги высокого уровня в сфере доставки грузов, отвечающие современным требованиям. Благодаря профессиональному подходу персональных менеджеров, гибкой ценовой политике компания ООО "Мэйджор Экспресс" является надёжным деловым партнером ООО "АРНЕБИЯ". Желаем ООО "Мэйджор Экспресс" развития и процветания. Надеемся на дальнейшее сотрудничество. Рабинович С. А., ООО "АРНЕБИЯ"

Сотрудничаю с Вами уже в третьей компании на работе. Всё отлично. Спасибо.

Лобанова Анна. Мастер Бобр

Есть сравнения с конкурентами:

По сравнению с печальным сотрудничеством с другой компанией, небо и земля. 100 процентный результат по доставкам. Спасибо.

Хвалят наши программы:

Все отлично. Все очень нравится, Автоматизированная система-это лучшее, что могло случиться с сотрудником, который отправляет экспресс посылки или письма. Абсолютно понятное и простое оформление заказа, менеджеры работают отлично и быстро, если возникают какие-то вопросы. И по цене все устраивает. Мы рады работать с Вами. Пожелать хотим успехов и дальнейшего развития, а также процветания Вашей компании. Спасибо.

Петрова Оксана, Даймонд Продукт

Хвалят сотрудников:

Все нравится! Хочется чтобы все люди были такими же классными, как улыбчивые и человечные курьеры Мэйджор :)
Добрый день. Услуги вашей компании устраивают нас в полной мере. Что касается сроков, то тут вообще никаких нареканий. Будь то крупно габаритный, либо малогабаритный груз. Сотрудники(курьер) так же оставляют положительные впечатления, готовы проконсультировать в возникающих вопросах. Продолжайте развиваться в том же направлении. Успехов.

Есть даже в стихах:

Познакомились случайно, мы не знали вас сначала.

Стали грузы отправлять, всех клиентов поздравлять.

Личный кабинет открыли,

Да, проблемы тоже были по доставке.

Все равно, Все исправили давно!

Менеджеры помогли, Все, что нужно, объясняли.

Все понятно, все путем - Раз, и год почти прошел!

По доставке отправлений обоснованы решения.

Предложения для вас, чтоб интерфейс был высший класс

Больше, красочно, красиво, Интересно, ярко, живо.

Формирование накладных - Быстрее оформляйте их!

И вот такое замечание в интернете получаем:

Подтверждение о доставке И по поводу отправки.

В предварительных счетах Информация не та:

В кабинете - исполнение,

В приложениях - выполнение.

Предоставление документов -

Нет проблем, одним моментом

Получаем, отправляем и курьеров тоже знаем.

Точно вовремя они: Время - деньги, молодцы!

Личный кабинет удобный, содержательный, подробный,

Все, что нужно у вас есть - Работы много, не присесть! Мы довольны, классно все - Хотим сотрудничать еще!

Все в порядке, все о-кей,

Команда Мэйджор, будь быстрее!



Клиентский отдел МЭ

Эти приятные слова не случайны, они подтверждают, что работа осуществляется на высшем уровне и клиенты это видят и ценят, что, безусловно, является общей заслугой каждого сотрудника "Мэйджор Экспресс"!

Анна Захарова

Руководитель Отдела по работе с клиентами



Детские экскурсии

Вот уже 6 лет у нас существует замечательная традиция, приуроченная ко Дню защиты детей. Наши территории открывают свои двери для детишек сотрудников и клиентов!

На каждой площадке проводятся разные мероприятия, работают креативные группы, состоящие из лучших экскурсоводов, организаторов и сотрудников, которые устраивают самый яркий и запоминающийся праздник. Первая экскурсия состоялась на Терминале М9 в 2010 году. С этого момента к проекту стали присоединяться все больше и больше территорий. В 2016 такими территориями стали: М9, Истра, Север, Гориго, Парнас и Мэйджор Экспресс Добролюбова. Порядка 180 маленьких гостей Major побывали на нашем празднике.

А так как наши традиции развиваются и приобретают все большие масштабы, в 2016 году в гости были приглашены детки из детских домов Рязани и Глебово Избище, для которых на территориях складов Север и Истра были устроены отдельные праздничные дни.

Экскурсии для студентов

Каждый год Major открывает свои двери перед российскими студентами и школьниками, которые задумываются о выборе профессии логиста. Руководители складов проводят познавательные лекции-экскурсии, рассказывают о логистике.

А новым и не менее увлекательным опытом для Major стала экскурсия школьников из Австрии на территории М9, которые посетили наш офис 6 октября. Ребята приехали по обмену в Россию на несколько недель и жили в семьях российских школьников. А мы для них организовали насыщенную программу - экскурсия по офису и по складу с информацией о нашей компании. Ребятам рассказали чем мы занимаемся, они больше узнали о сфере логистики. А дополнительно еще и познакомили их с музеем Техники им. Задорожного, который как раз недалеко от офиса!



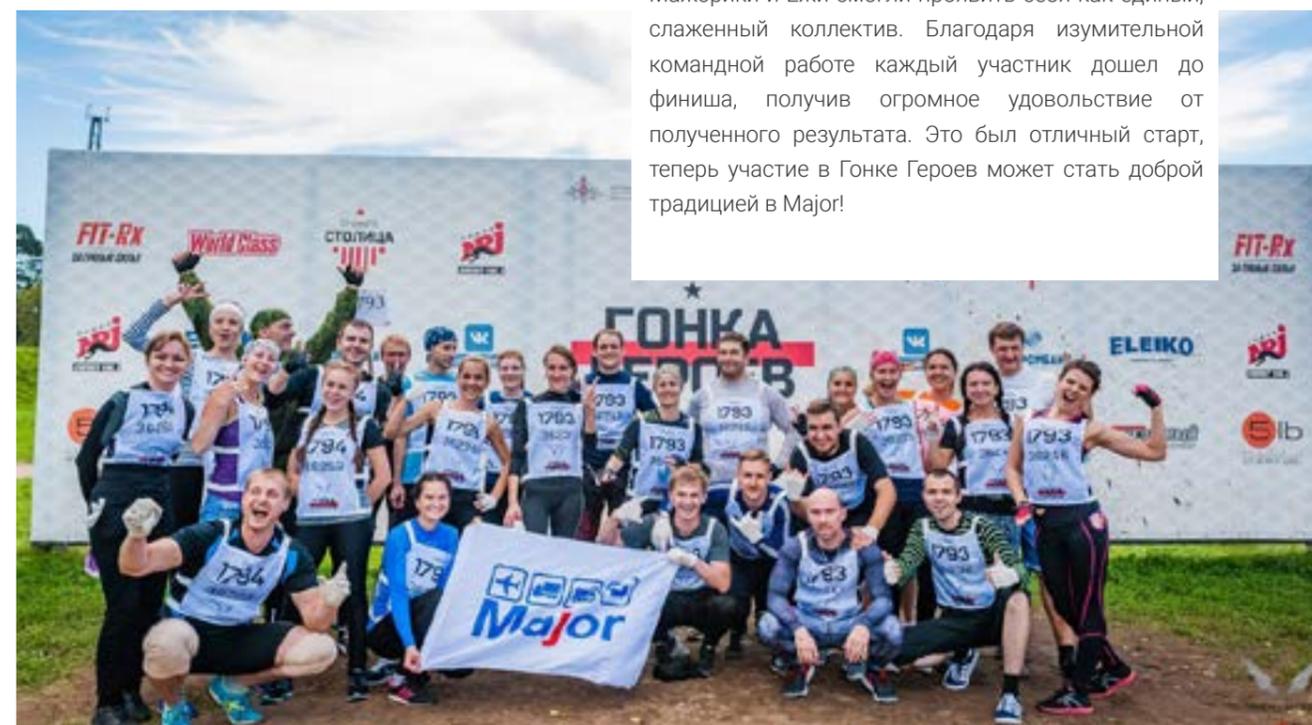
Открытые мероприятия



Гонка героев

В 2016 году сотрудники Мэйджор участвовали Гонке Героев. 2 взвода по 20 человек прошли трассу в 10 километров, 60 препятствий с имитацией боевых действий, в том числе стрельба, взрывы снарядов и многое другое были преодолены 27 августа.

Смелые девушки и юноши из команд Мажорики и Ежи смогли проявить себя как единый, слаженный коллектив. Благодаря изумительной командной работе каждый участник дошел до финиша, получив огромное удовольствие от полученного результата. Это был отличный старт, теперь участие в Гонке Героев может стать доброй традицией в Major!





Любую компанию строят люди. Вы видите их 5 дней в неделю, но что происходит за кадром рабочих будней? Подглядываем, удивляемся и комментируем.

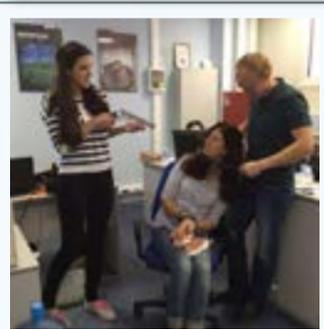
Мы в Сети!

#MAJORСОЦСЕТЬ



Татьяна Калабзарова
Учебный центр

Мама, я уехала покорять Москву!



Ирина Аллахвердян
ЮФО

Работа с дебиторкой.

Ростов приехал за зарплатой.

Кавказская пленница.

Коллекторское агенство.



Ирина Рудик
УК

А ты говорила твой бойфренд

В шляпе ему было лучше.



Роман Байрамов
МАУ

А до Красногорска сколько будет?

Шеф, два счетчика!



Роман Никитин
Отдел продаж

Хватит целовать мусорку

Поцелуй в мороз

Поцеловал в январе - дождался лета.

Кажется джина по-другому вызывают



Элеонора Антохина
Наземка

Вот это меня накрыло

Понаберут по объявлению



Станислав Бевза
ЖД

Хожу по воде

Это как раз мастер фотошопа.

Шаг вперед - результат пинка сзади

Карлсон уже не тот.



Татьяна Орлова
Наземная Таможня

У логики только глаза.

Для логики не нужен рот.

А мозги почему не подтянулись?

Откуда здесь вообще логика?



Григорий Блошук
Склад

Да снимите его с цепи - он не такой и буйный



Светлана Боровкова
Наземка

Свадьба- недорого!

Не надо сатану призывать

А корпоративный автобус из них какой?...



Мария Антоненко
УК

Где ваши 7 гномов?

Да, гномы где?

А можно всех принцесс посмотреть?

Было тяжелое время-они развлекались, как могли.

Это Casual пятница!



Елена Попова
Наземка

До синяка осталось 3, 2, 1...

Тяжелая работа с поставщиками, да...



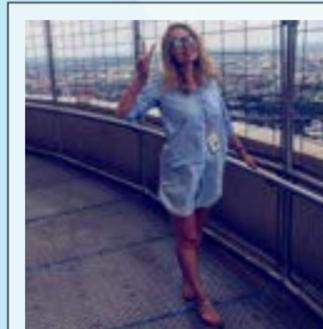
Алексей Просветов
Технологии

This is SPARTA!

This is PANDA!

Курсы деда мороза

.....



Дарья Гелахова
МАУ

Она уже покорила Москву, видимо.

Для особо буйных туристов.

Новые "Кресты"



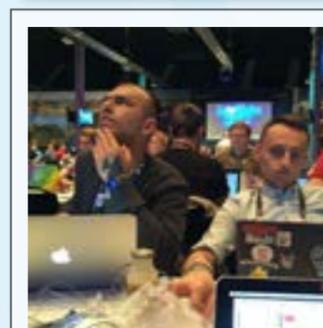
Антон Попчинский
Наземка

Я и Антон!

Мой друг Антон!

Когда твоей собачке очки идут больше, чем человеку.

Я спую вам ганстареп.



Евгений Дойников
HR

Лето, Амстердам - Женя завис.

Онлайн - поддержка

Косынку раскладываешь, не иначе, даму на короля класть

ОТКРЫТЫЕ ТЕРРИТОРИИ

В 2016 году к Мэйджор Экспресс окончательно присоединились города Приволжского Федерального округа, а в мае был открыт офис в Сибирском Федеральном округе, а именно: Самара, Тольятти, Ульяновск, Нижний Новгород, Саранск, Новосибирск.

По результатам работы в 2016 году стоит отметить, что новые города позволили МЭ увеличить региональную выручку почти на 60%, а консолидированный объем отправок по продукту Экспресс Доставка Москвы и региональных офисов составит 67% от общего количества отправок, доставки 56% от сетевого объема.

Представительство Мэйджор Экспресс в регионах возросло и включает в себя 15 офисов в центральных городах: Санкт-Петербург, Архангельск, Мурманск, Вологда, Череповец, Орёл, Тула, Калуга, Обнинск, Самара, Тольятти, Ульяновск, Нижний Новгород, Саранск, Новосибирск.

Хочется поблагодарить весь коллектив Мэйджор Экспресс за лояльное отношение к региональным офисам с первых шагов после слияния и по сегодняшний день!

Алексей Донцов, директор департамента регионального развития.

И для Мэйджор Терминал, 2016 год прошел очень ярко и интенсивно. Мы активно развивались, с каждым шагом доказывая, что команда МТ действительно лучшая.

Было запущено 6 новых складов - собственный склад категории А в Подмоскowie (в Павловской слободе) и региональная сеть увеличила свою зону присутствия в 5 новых городах. О каждом из этих событий расскажем по отдельности.

В недалеком 2015 году началось строительство собственного склада категории А в Павловской Слободе. Несмотря на кризис 2014 года, строительство не было заморожено.



Летом 2016 года были установлены фронтальные стеллажи и мезонинная конструкция на складе, и в сентябре мы смогли принять первые грузы, а уже в октябре 2016 года начался заезд второго крупного клиента. Благодаря сильной команде запуска территории, заранее подготовленной на складе М9, во главе с Мурадом Шариповым и Вадимом Шершневым, мы смогли превосходно выполнить все поставленные по старту площадки задачи. Сейчас на складе работает уже 30 человек и это только начало работы нового склада!

Лето для отдела МТ Регионы получилось насыщенным и жарким. Много лет назад Мэйджор Терминал успешно реализовал крупный проект с одним из наших клиентов, благодаря чему нам было оказано доверие на запуск еще одного этапа нашего сотрудничества. Перед нами была поставлена задача за 3 недели запустить склады и организовать работу в 7 городах РФ. В Краснодаре и Новосибирске склады уже были, и коллеги моментально приступили к подготовке заезда клиента, а в вот Уфе, Волгограде, Саратове, Екатеринбурге и Казани Мэйджор Терминал представлен не был.

Мы бросили все силы на достижение цели. В кратчайшие сроки были найдены площадки во всех городах, проведено множество переговоров, заключены договоры, HR отдел дистанционно организовал десятки собеседований, после чего Сергей Осипов и Анна Маклакова собрали чемоданы и отправились в турне по всем городам и все удалось! Руководители региональных складов - Юрий Крисанов, Сергей Мягков, Владимир Зайцев, а также несравненная Дарья Терентьева приняли на себя роль наставников для новичков. Они оправались на "покоренные земли" и помогли им влиться в нашу команду. В итоге всё было реализовано в срок, склады успешно функционируют.

ОТКРЫТЫ НОВЫМ ТЕХНОЛОГИЯМ

Наша компания открыта для новых технологий! Она их ищет, экспериментирует, создаёт, учится, допускает ошибки, а это закаляет нас и делает лучше, опытнее и мудрее. Оглядываясь назад, анализируя сколько пройдено и изучено, можно с уверенностью сказать, что у нас крутая команда и высокие результаты!

Мы шагаем в ногу со временем и стараемся изобретать новое. У нас действительно огромное количество интересных, удобных и уникальных решений, с помощью которых мы удовлетворяем запросы даже самых "трудных" наших клиентов.

Нет пределов совершенству, поэтому, создавая новое, мы открываем еще большие горизонты возможностей роста. То, что казалось фантастикой вчера, сегодня - реальность.

Мы стремимся к новым технологиям, ведь они открывают новые возможности. Для достижения успеха в новой информационной эре, мы внедряем продукты, которые позволяют автоматизировать бизнес-процессы, облегчить работу сотрудников, сократить время на рутинный труд, повысить эффективность и сделать схему работы прозрачной и понятной каждому участнику.

Чем быстрее мы можем реагировать на поступающую информацию, тем быстрее мы можем предпринимать эффективные действия, использовать новые возможности, расширяться, а также прорабатывать возникающие ошибки

Все предложения в нашей компании рассматриваются не одним человеком, а всем объединенным интеллектом участников коллектива. Ведь сильным является коллектив, в котором над каждой идеей каждого сотрудника думают все. С движением вперед мы остаемся на волне перемен, которые сотрясают стандарты бизнеса, именно благодаря открытости для новых технологий!

Отдел Технологий Мэйджор Карго Сервис

Открыты к знаниям

Сейчас уже никого не удивишь бизнес-тренингами: то тут, то там возникают консалтинговые центры, которые изобилуют различными программами обучения. А всякая солидная компания тратит немало средств на обучение своих сотрудников в тренинг-центрах. Но программы внешних тренингов не всегда дают именно те знания, которые сотрудник может применить в работе. Поэтому большую популярность набирают так называемые "внутренние тренеры", которые зная специфику деятельности компании в деталях, учат сотрудников необходимым навыкам. Для того, чтобы стать "внутренним тренером" одних знаний мало, необходим определенный талант к этому. С гордостью хотим сказать: такой талант в Major есть! И не один!



Мы рады представить внутренних тренеров компании Major:

Михаил Эпп

Директор по развитию клиентского сервиса, в компании с 2009 года.
Тренинги: Эффективные продажи, Секреты успешных встреч с клиентами.

Роман Ильин

Руководитель департамента развития бизнеса, в компании с 2014 года.
Тренинги: Секреты успешных встреч с клиентами, Стратегия успеха: 5 шагов на пути к достижению целей

Юрий Павлюк

Коммерческий директор, в компании с 2010 года.
Тренинг: Эффективная презентация

Мы решили взять интервью у наших героев и вот что из этого получилось:

Коллеги, что вас вдохновило на проведение тренинга?



Юрий

Я получаю удовольствие, когда делюсь знаниями с коллегами. Когда в прошлом году проводил серию

лекций по эффективной презентации понял, что участникам не хватает времени, для более глубокого погружения в тему. Возникла мысль сделать тренинг, чтобы отработать все на практике. Рад, что в 2016 году удалось это реализовать.



Михаил

В первую очередь это желание принести пользу людям. Во вторых понимание, чем выше профессионализм сотрудников, тем более лучших результатов Компания сможет достичь.



Роман

Вдохновил сам процесс обучения: ты делишься своим опытом и знаниями с коллегами, вдохновляешь людей и во время диалога с аудиторией учишься сам.

А какой для вас идеальный ученик?



Роман

Говорят, что человек начинает стареть, когда перестает учиться. Встречал очень много молодых старичков, которые ничем не интересуются, думая, что уже все знают. Идеальный ученик - тот, кто тянется к знаниям, старается открыть для себя новые вершины и горизонты.

А вы помните ваш первый проведенный тренинг? Чем он запомнился?



Роман

Первый тренинг был в Санкт-Петербурге. Было очень страшно! Но мне повезло с моим напарником Михаилом Эппом и повезло с аудиторией. Мы с Мишей друг друга отлично дополняем, где-то он больше знает, где-то я могу глубже раскрыть тему. Поэтому мой совет начинающим тренерам - брать себе напарника, чтобы вы могли подкреплять друг друга своими знаниями и умениями.



Юрий

Ощущение, что мы все сработали на Ура! Меня очень порадовали все выступления, активное участие каждого из участников, люди демонстрировали свое желание попрактиковать полученные знания. Отчасти я устал, но в процессе тренинга получал массу удовольствия от совместной работы, а также от полученного результата.

Есть ли у вас фирменные фишки в проведении тренингов?



Михаил

Каких-то конкретных фишек нет, но считаю, что успех тренинга - это наличие доброго и хорошего юмора, людям не должно быть скучно. А пошутить я люблю.



Роман

Мои фишки довольно простые - это истории из моей жизни, жизни моих друзей, знакомых... Люди любят слушать про других людей. Истории рождают ассоциации и информация лучше усваивается.

Какими чертами характера нужно обладать, чтобы проводить тренинги?



Юрий

В любом деле нужны 3 вещи: знания предмета, практический опыт и желание поделиться этим всем с другими.

Какие программы по обучению сотрудников у тебя еще в планах?



Юрий

Важная тема тренинга на мой взгляд - общение и переговоры с Клиентом.



Михаил

Мне бы хотелось в следующем тренинге дать коллегам инструменты и понимание как выстраивать доверительные отношения с Клиентами.



Роман

Планирую сделать тренинг по тайм менеджменту и планированию. Также хотел бы провести обучающий курс о том, что же такое продажи и как установить дружеские отношения с Клиентами.



Как вы считаете, вы хорошие тренеры?



Юрий Конечно! Шучу, на самом деле не считаю себя хорошим тренером. Посещал немало тренингов и преклоняюсь перед людьми, которые проводят обучения! То, что я сделал не назвал бы тренингом, это больше мастер-класс



Роман Я думаю, что нет, так как нет предела совершенству. Мне не хватает методики преподавания и практики, которая нарабатывается исключительно с опытом. Я не очень хороший тренер, но я хороший собеседник.



Михаил Провокационный вопрос Конечно, я себя не считаю профессиональным тренером.

Для меня - это по большей части хобби. Однако, я всегда стараюсь делать тренинги интересными и полезными. И сам продолжаю учиться, когда провожу обучение.

На ваш взгляд, какие основные задачи решает тренинг?



Михаил В первую очередь - это командобразование, участники работают вместе над решением задачи. Коллектив начинает смотреть на какие-то вещи совместно, что способствует оперативному поиску решений. Участники самостоятельно приходят к идеям и "генерят" предложения.

Ценность внутренних тренингов в том, что мы разрабатываем программу на базе рабочих

Что вы думаете о развитии внутренних тренеров в компании?



Юрий Развитие тренеров внутри компании - это польза для всех сотрудников. Причем не будет необходимости тратить средства на внешних тренеров.



Роман Думаю, что обязательно нужно развивать внутренних тренеров. Причем, было бы интересно получить опыт (методологию) западных компаний. Ведь не секрет, что на западе корпоративное обучение было организовано гораздо раньше, чем в российских и пока уровень подготовки западных тренеров намного выше.



Михаил Я слышал, что во многих компаниях есть внутренние тренеры и, мне кажется, это эффективно. Потому что лучше, чем человек, который "варится" в среде компании, понимает ее культуру и специфику бизнеса, никто сотрудников не обучит. Этот человек должен обладать авторитетом, чтобы люди к нему прислушались, а также определенными знаниями и навыками. Я уверен, что у нас такие люди есть и с ними нужно работать. Развитие института внутренних тренеров - это отличная идея, которая принесет пользу Major.

В чем смысл тренинга? И что делает его эффективным?



Роман Лекция - это первая ступень получения знаний. Вторая ступень - это тренинг, где уже можно отрабатывать теорию на практике, получив новый навык.



Юрий Если говорить про публичные выступления, то здорово сидеть на лекции и наблюдать, как перед тобой выступают. Тренинг же дает возможность каждому почувствовать себя в роли выступающего, увидеть перед собой аудиторию, преодолеть волнение и страх выступления, а по окончании презентации получить отзывы и рекомендации коллег.



Михаил Формат тренинга предполагает то, что участники во время обучения могут сгенерировать какую-нибудь классную идею, которую в дальнейшем можно воплотить в жизнь

Что самое интересное в процессе тренинга?



Юрий Мне было интересно как коллеги применяют знания полученные на лекции: как подготовят презентацию, выступят перед аудиторией и справятся с волнением.



Михаил Можно включить минутку тщеславия и сказать, что "я управляю людьми, они делают все, что я говорю!!!)

Первый момент - это чувство здорового облегчения, когда все участники приходят на тренинг. Второй момент - сам процесс. Я от него получаю удовольствие. Мне нравится взаимодействовать с людьми, искать подход к каждому из участников. Третий момент - практическая польза от обучения для коллег - это с лихвой компенсирует эмоциональную усталость после тренингов.



Роман Если ребятам было интересно, значит не зря потратили время. Самый главный результат - это дальнейшее развитие сотрудников, как следствие - их успехи в работе, которые улучшат качества жизни.

Что для вас является самым главным результатом вашего тренинга?



Юрий Главный результат - это когда участники уходят с тренинга с ощущением, что провели время с пользой и с желанием двигаться дальше.



Михаил Для меня оценка тренинга - "удалось - не удалось". Есть общий эмоциональный фон, когда видишь, что по окончании участники усталые, но довольные, значит все было сделано правильно.

А главным результатом является то, что те навыки, которые отработали на тренинге, коллеги используют в своей работе - означает, что тренинг проведен не зря.



От себя нам остается только пожелать Михаилу, Роману и Юрию дальнейших успехов в развитии и обучении сотрудников и выразить надежду, что в 2017 году ряды внутренних тренеров пополнятся новыми именами. И помните: до краев полный или закрытый сосуд не наполнить - будьте открыты знаниям!

Учебный Центр: Евгения Свечникова, Татьяна Калабзарова, Татьяна Линдина

Традицию нельзя унаследовать - ее надо завоевать

Команды создаются людьми, которых объединяют общие цели. А люди, объединяясь, склонны создавать собственные традиции, подобно тому, как в древности каждое племя создавало и соблюдало свои собственные обычаи.

В нашей Команде, как в каждой семье, есть свои традиции, некоторые из них появились ещё на стадии образования, другие формировались и дополняли список все последующие годы, когда Legion рос и развивался. Многие традиции сведены в правила и законы. Эти каноны помогают нам совместно трудиться, ставить и добиваться целей на благо Компании. Но есть и неформальные традиции, которые помогают членам Команды поддерживать корпоративный дух. Вот некоторые из них...



Мы любим традиции... Потому что любить традиции - это тоже традиция

Сотрудники по возвращению из отпуска всегда привозили коллегам какой-либо сувенир.

И неважно где он отдыхал - Алтай, Казахстан, Франция, Египет... В прошлом году кто-то подал идею: привозить подарок не каждому, а что-то одно, но интересное, значимое, и собирать коллекцию привезенных с разных уголков мира сувениров в одном месте. Конечно, мы не ставим перед "отпускником" задачу - непременно привезти сувенир, но те, кому на отдыхе попадаются интересные вещицы, обязательно привезут их в общую коллекцию.



Традиция - это не сохранение пепла, а раздувание огня

Очень интересная традиция - электронная презентация, отправляемая почтой каждому новичку Legiona. Новичка представляют с фотографией, кратко рассказывают о предыдущих областях его работы, его навыках. И каждая презентация заканчивается: "Добро пожаловать в нашу Команду!"

Еженедельно происходит выпуск: "Боевой Листок Legiona", в котором мы отражаем самые интересные события, которые произошли у нас за неделю. В конце года, все 52 выпуска брошюруются в книгу, которая направляется на каждую нашу территорию.

Каждый квартал лучший сотрудник Legiona награждается титулом "Первый среди равных". Лучший сотрудник определяется не только по выполнению планов работ, но по его значимости и месте в коллективе.

Два года назад один из сотрудников Департамента ЖД принес собственноручно изготовленный пирог и угостил своих коллег. И тут же завелась традиция на всех Территориях, побаловать друг друга каждую пятницу чем-то вкусеньким!



Традиция - это та часть нашего прошлого, которой мы помогаем перебраться в будущее.

Мы отмечаем все традиционные праздники, будь то Восьмое марта или Новый год. И это тоже традиции.

Часто поводом для мероприятия становится простое желание пообщаться с коллегами, и тогда, например, мы устраиваем поход в боулинг или организуем коллективную игру в "мафию". Сотрудники с активной жизненной позицией не дадут скучать и погружаться в рутину!



Можно ли довести традиции до кондиции?

Все эти традиции, как и многие другие, никогда не будут включены в число должностных обязанностей, но большинству из нас они доставляют удовольствие.

Каждый из нас может предложить новую идею, и если ее поддержат окружающие, она с легкостью может стать еще одной замечательной традицией нашей Команды Legion5!

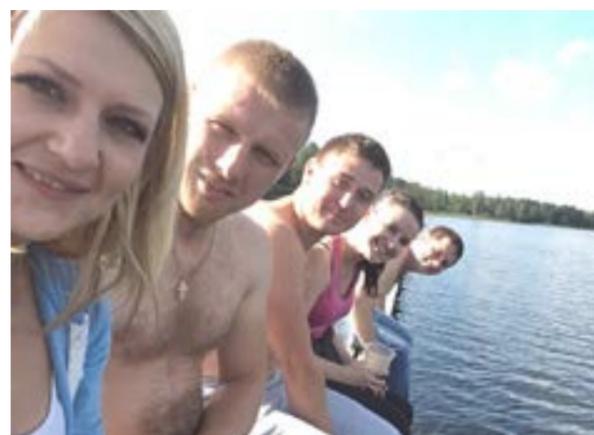
Департамент ЖД перевозок
Территория Казахстана
Территория Нижнего Новгорода



БОЛЬШЕ ЧЕМ КОЛЛЕГИ



Большую часть времени мы проводим в кругу своих коллег, решая производственные задачи. Находясь в тесном взаимодействии почти 365 дней в году, мы смогли сплотиться и найти общие интересы, выходящие за рамки работы.



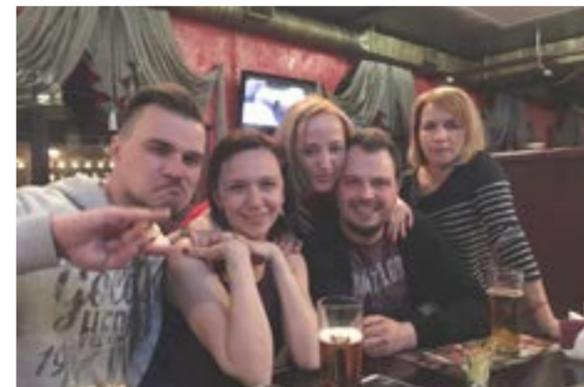
Устраиваем много подвижных игр и соревнований. И невозможно себе представить вечер без вкусного шашлыка и душевных разговоров у костра.



Санкт-Петербург - это один из офисов, где существует традиция проведения летнего корпоратива. Приятно, что здесь можно откинуть все офисные условности, единственное что обязательно нужно взять с собой - это плавки, купальники, полотенца и хорошее настроение. Как правило, мы проводим два замечательных дня на природе, греясь на солнышке, купаясь в озере, поглощая в невероятных количествах фрукты и овощи.



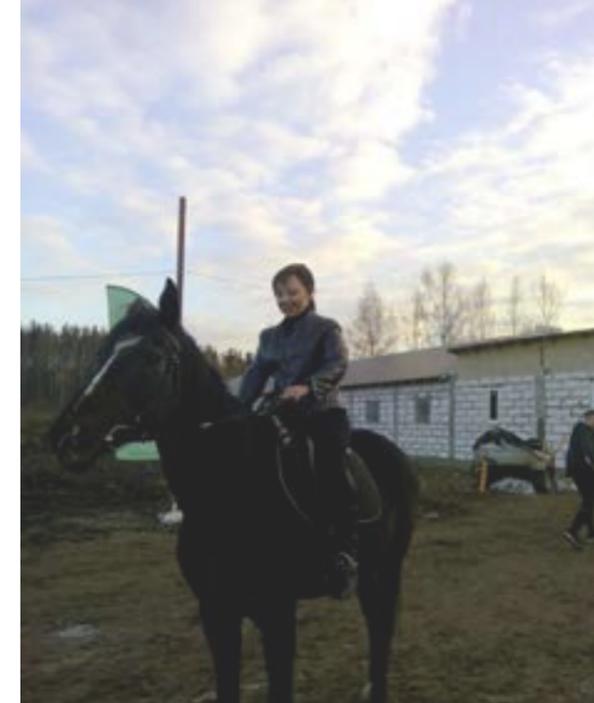
Помимо традиционных корпоративов коллеги устраивают встречи отделов. Самым оригинальным в плане проведения совместного отдыха отдел Балтика. Каждый раз ребята придумывают экстремальные мероприятия. Катания на лошадях, прыжки с парашютом, танцы. Коллеги Мультимодального отдела посетили картинг.



Много позитивных эмоций и дух соперничества, желание чаще встречаться и проводить время вместе!



Из года в год мы все больше узнаем друг друга, становимся ближе, и вот мы уже не просто коллеги, а большая дружная семья!



А еще среди нас великое множество талантов! Кто-то поет в душе, а кто-то записывает песни на студиях звукозаписи. Ну и конечно можем позволить себе немного расслабиться в уютном пабе за прохладительными или горячительными:) напитками.



ЧЕСТНО О ТРАДИЦИЯХ

В феврале традиционно проходит большое корпоративное мероприятие - День рождения Мэйджор Карго Сервис и Мэйджор Терминал. Праздник для всех сотрудников, которому обычно предшествует большая подготовка - коллеги придумывают номера для выступления, репетируют. Этот командный дух в результате объединяет и дарит позитивные эмоции не только сотрудникам, но и приглашенным гостям. Но этим замечательным зимним мероприятием командо-образование не ограничивается. Лето - прекрасный повод собраться и провести время вместе за пределами офиса. Коллективы разных отделов уже взяли себе за правило организовывать летние выезды на природу, и эти выезды тоже "обрастают" хорошими традициями.

Несомненно, этим летним "корпоративам" положил начало **Мэйджор Экспресс**. В крайнюю субботу июня, традиционно отмечается День Рождения этого бизнес-направления. Не всегда везет с погодой, но это никогда не останавливает! В 2016 году с погодой повезло и в Серебряном бору сотрудники и гости из регионов не только общались и участвовали в конкурсах, но и купались, и загорали!



МАУ выбирается на ежегодный летний выезд в Парк Олимпиец. Всю накопившую усталость, раздражение или, возможно, даже обиду здесь можно выплеснуть играя в пейнтбол. После такой разрядки уже можно садиться за стол примирения. Обязательными блюдами на столе, из года в год остаются наш фирменный плов, в исполнении Байрамова Романа и шашлыки!



Финансовый департамент уже несколько лет тщательно подходит к совместным выездам подготовка, сборы, распределение обязанностей. Неизменным атрибутом летних мероприятий остается одно - палаточный лагерь! За годы командной работы и совместного отдыха все уже проработано, остается только выбор места, а путешествует коллектив и далеко за пределы Подмоскovie. Были выезды и на Валдай и в Карелию, а в 2016 финансисты покоряли Селигер!



По устоявшейся традиции коллектив **ЮФО** собирается минимум дважды в год. Один раз, обязательно с семьями, детьми, на природу, с ночевкой. Второй раз собираются только сотрудники, без семей, как правило это мероприятие посвящено командообразованию, отработке внутренних конфликтов, мероприятию также предшествует обучение (как правило, Алексея Пономарева) и заканчивается все банкетом, либо посиделками у костра.



Отдел **Наземной Таможни** с наступлением летнего тепла тоже выбирается на природу, чтобы в неформальной обстановке пообщаться друг с другом и поиграть в активные игры.



В **Наземке** обязательным ритуалом летнего выезда отдела на природу стало купание одного из сотрудников. Никто не знает кто в этот раз окажется в воде, поэтому все предварительно вынимают, на всякий случай, ценные вещи из карманов! В воду, что особенно почетно, сбрасывает лично Дмитрий Костромитин!



И чем дольше вместе работают люди, тем больше у них появляется традиций...

ЧЕСТНО О ТРАДИЦИЯХ

Вот уже 2 года сотрудники склада Парнас играют в футбол! Собрали команду, приобрели мяч, манишки, перчатки, костюмы и начали заниматься. Постепенно сменили линолеум спорт зала на искусственный газон крытой футбольной арены. Каждая игра проходит с большим позитивом и заряжает хорошим настроением на рабочую неделю. Неоднократно ребята отмечали, что не могут дождаться следующей игры, а человеческие отношения стали лучше.



Проводили и товарищескую встречу с коллегами из Горелово, заодно неформально пообщались и разошлись довольными до следующего матча. Футбол дарит нам много позитивных эмоций!



В коллективе склада Север есть небольшая традиция - чтоб рабочий день прошёл успешно и плодотворно, на утренней пятиминутке кто-нибудь из сотрудников рассказывает весёлую шутку для поднятия настроения всему коллективу.

В Отделе продаж сложилась добрая традиция - по пятницам, перед общим собранием отдела, мы все вместе выезжаем на обед в кафе или ресторанчики, не находящиеся на территории Мэйджор Сити. Небольшое мероприятие очень вдохновляет коллег, так как в неформальной обстановке можно обсудить общие успехи, поучиться у более опытных или просто обсудить последние новости. Эта традиция также захватила и смежные подразделения. Очень приятно, что коллеги из МАУ, Наземной таможни, Морских и Наземных перевозок, СЗФО, КАМ, HR и многих других департаментов также присоединяются к нам и с удовольствием разделяют нашу небольшую, но очень вкусную пятничную традицию.



В декабре сотрудники Склада М9 отправляются в Боулинг клуб, чтобы в неформальной обстановке подвести итоги года, отметить заслуги лучших сотрудников и наметить планы на следующий год.

Для коллег - это идеальное место сплочения коллектива, ведь от вклада каждого игрока зависит результат команды!

Слаженное взаимодействие и командный дух приведет к победе не только на дорожках боулинга, но и на профессиональном поприще. Наверное, это самая яркая и неизменная традиция нашего склада!

Если задать вопрос "Есть ли у вас традиции" сотруднику Поволжья, то, несомненно, получим ответ "Конечно есть!". Это и обязательные турниры по стрельбе на 23 февраля с выдачей наградных значков и конкурс "А ну-ка девушки" на 8-е марта, и наш знаменитый ежегодный День Рождения Поволжья с выездом на Волгу!

Но самой душевной традицией уже на протяжении 10 лет - это записки под НГ в нашу волшебную коробочку! Это целый ритуал, который как правило происходит на Новогоднем корпоративе! Сначала мы торжественно достаем наши прошлогодние желания и если оно сбылось у кого-то, а это достаточно частое событие то от всей души поздравляем, если не получилось то желаем, чтоб сбылось.

А потом каждый корпит над своей новой запиской во Вселенную и в этом есть определенное таинство! После этого мы не менее торжественно опускаем их в нашу волшебную коробочку и ждем новых чудес!



Во Владивостоке есть вкусные традиции - каждую пятницу ходить коллективом на обед.

Иногда это могут быть новые кафе, открывшиеся неподалеку от офиса или обед, купленный в магазине на берегу моря.

Но это еженедельная традиция, а так же есть ежегодная летняя - есть самый большой арбуз в бархатный сезон Владивостока, когда яркое солнце прогревает море и наполняет город самыми яркими улыбками!



После почти двух лет работы, связанной с запуском бизнеса одной из ведущих люкс компаний нам хочется поблагодарить **Мэйджор Карго Сервис**, за вашу пунктуальность, ответственность гибкость и работу по самым высоким стандартам! Даже в случае каких-то ошибок, коллеги всегда готовы их признать, исправить и помочь. Наши самые искренние и добрые пожелания вашей команде!

Burberry, Russia

I have to say to I'm very happy with the performance Major is providing. We were hoping not to notice much of the transition. The reality is almost that we completely forgot that Major is only operating for us just a few months. Thanks for the support to have made this a success!

Fluke cis

Компания FCA сотрудничает с компанией Мэйджор Карго Сервис с 2015 года. Если строго и по делу, то KPI по срокам доставки соблюдается в более чем 90%, информирование о возникших трудностях происходит превентивно или в течение первых суток, заказ транспорта происходит в течение 1 дня (с подготовкой всех необходимых документов!) для внутривоссийских перевозок, бухгалтерская документация предоставляется корректно и в срок. Поэтому в общем мы оцениваем Major как грамотную, интеллигентную и клиентоориентированную компанию.

FCA

Хотим искренне поблагодарить транспортно-логистический холдинг **"Мэйджор Терминал"** за плодотворное сотрудничество, добропорядочный подход и ответственное отношение к работе, высокий профессионализм, оперативность и точность в решении срочных вопросов и отличное качество сервиса в целом!

Фишер энд Пэйкел Хелскэр

Наша компания верит в сохранение и дальнейшее развитие сложившихся деловых и дружеских отношений. Мы рекомендуем Вас, как надежного, порядочного, ответственного и добросовестного партнера. Желаем Вам профессиональных взлетов и успехов в бизнесе!

Альми

Мэйджор Терминал за время нашего многолетнего сотрудничества зарекомендовала себя надежным деловым партнером. Мы всегда уверены, что для любой новой задачи будет оперативно найдено решение. Неотъемлемая черта работы Мэйджор – умение открыто признавать свои ошибки и быстро их исправлять, а так же долгосрочный подход к решению задач и сохранение единства команды. В эпоху перемен и неопределенности завтрашнего дня – это очень ценное и редкое качество!

Валеант

Мэйджор Терминал зарекомендовал себя надежным и современным партнёром. Профессионализм, стремление к взаимодействию и высокий уровень вовлечения всех сотрудников компании – залог успешности наших деловых и товарищеских взаимоотношений.

IKEA DOM, IKEA Dybenko

Честно о Мэйджор

Летом 2016 года наше агентство приняло на себя функции обеспечить лекарственное обеспечение и спортивное сопровождение Олимпийской сборной России. По результатам тендера, **Мэйджор Карго Сервис** стал победителем и нашим партнером, который обеспечил все подготовительные мероприятия и проработку документов для своевременной отправки наших грузов. Несмотря на то, что основные мероприятия ФМБА РФ не состоялись из-за санкций в отношении российской Паралимпийской сборной, мы планируем сотрудничество с **Major Cargo Service** в проектах связанных с экспедиторской деятельностью в спортивной медицине. От всей души благодарим Вас за качественный клиентский сервис и внимание к нашим задачам. Спасибо!

ФМБА РФ

Наш бизнес ответственный и инновационный, так как технологии используемые нашей компанией предназначены для спасения человеческих жизней. Именно в связи этим, при запуске нашего грандиозного проекта, мы с ответственностью подошли к выбору логистического партнера. По результатам работы с **Мэйджор** с августа 2016 года, **Stentex** уже получил в свое распоряжение производственную линию для инсталляции в новом офисе компании в инновационном центре «Сколково», а также были осуществлены несколько поставок готовой продукции из Ирландии. Рады, что сотрудничаем с **Major**.

Стентекс

Хочется отметить высокий профессионализм сотрудников **Мэйджор** и внимательное отношение к нам, как к клиенту. Даже самые «интимные» вопросы решаются оперативно и в конструктивном ключе, чувствуется искреннее желание помочь.

Хайер Электрикал Эпплаенсис РУС

Сотрудники **Мэйджор Карго Сервис** всегда внимательно относятся к нашим товарам, детально и эффективно рассматривают возникающие вопросы. Это касается всех видов услуг, которые нам вы нам оказываете. Это по-настоящему работа слаженной команды, которая готова решать возникающие задачи не только в рамках действующих отработанных процедур, но и в ситуациях, когда требуется разработка нестандартного подхода.

Е. Галчихина.

Могу очень тепло отозваться о работе **Мэйджор** во второй половине декабря 2016 года. Учитывая все сложности, такие как характер груза, сжатые сроки, эти несколько поставок было проработать с особым вниманием. Когда видишь такой ответственный и слаженный подход к работе, то это повышает свою долю ответственности, дает тебе самому дополнительный заряд бодрости и заставляет постоянно повышать планку в своей работе. А это всегда приводит только к положительным результатам.

С. Захарова

Хочу выразить искреннюю благодарность компании **Мэйджор** за профессионализм, порядочность и отношение к клиенту. Какая бы сложная задача перед нами не стояла, я могу всегда быть уверен, что работа будет выполнена качественно и в кратчайшие сроки, а самое главное вероятность возникновения дополнительных расходов будет сведена к минимуму.

Р. Алескеров

Амвэй

