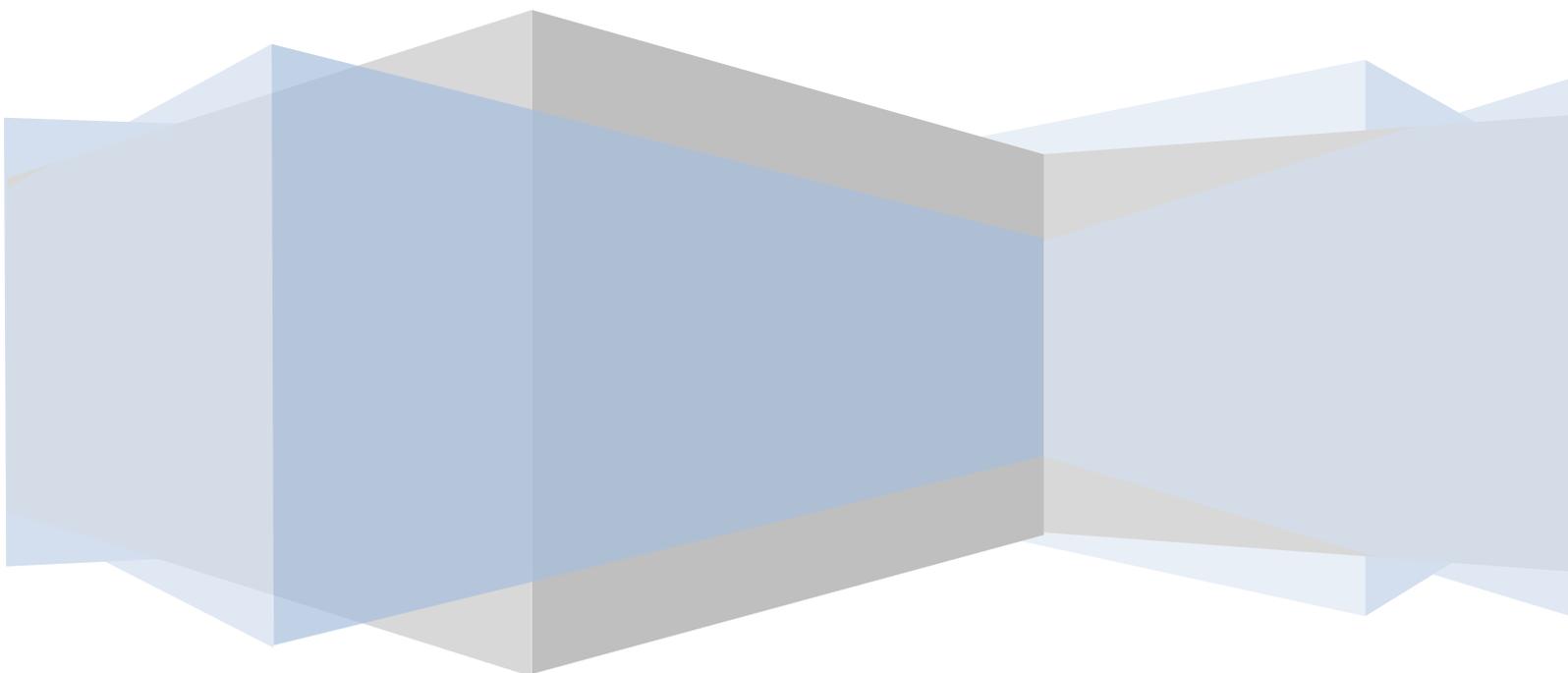




# ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΕΙΣ ΑΠΟΦΟΙΤΩΝ





### **Γεωργακάκου Βασιλική, Έτος Αποφοίτησης 2004.**



#### ***Category Planner Consumer Power tools & Outdoor Products - Lowe's, Η.Π.Α.***

Εργάζομαι ως Category Planner στα κεντρικά γραφεία της Stanley Black & Decker, Inc. στις ΗΠΑ. Μετά την αποφοίτησή μου από το τμήμα Μάρκετινγκ & Επικοινωνίας ξεκίνησα στην Black & Decker σαν Υπεύθυνη Μάρκετινγκ και μέσω της ενεργούς συμμετοχής μου σε διατμηματικά projects (marketing, supply chain operations, finance) κατέληξα στον συγκεκριμένο ρόλο όπου λειτουργώ ως συνδεδεμένος κρίκος μεταξύ του Channel & Product Marketing και του Supply Chain. Αν και ο ρόλος μου δεν ανήκει στο εμπορικό τμήμα επικοινωνώ καθημερινά με το δίκτυο των πελατών τους οποίους διαχειρίζομαι όσον αφορά τις προβλέψεις και την ανάλυση απόδοσης της γκάμας.

Η ανοιχτή και ξεκάθαρη επικοινωνία από και προς όλα τα επίπεδα του οργανισμού είναι κρίσιμη για την απόδοση κάθε εργαζομένου και απαραίτητο συστατικό για την εξέλιξη του.

Από την αρχή ακόμα της καριέρας του είναι σημαντικό κάποιος να παίρνει πρωτοβουλίες, να μην επαναπαύεται σε περιορισμένα καθήκοντα και να προσπαθεί να διευρύνει τις εμπειρίες και τους τομείς υπευθυνότητάς του.

### **Παπαδημητρίου Νώντας, Έτος Αποφοίτησης 2004.**



#### ***Μεταπτυχιακός Τίτλος: MSc in IT Management and Organisational Change, University of Lancaster, School of Management, UK.***

#### ***AdSense Account Manager, Google, Ιρλανδία.***

Ξεκίνησα να εργάζομαι στη Google Ευρώπης με έδρα το Δουβλίνο της Ιρλανδίας τον Ιανουάριο του 2008 ως AdSense Account Manager, σήμερα είμαι Team Leader στο τμήμα Online Partnerships. Κύριο αντικείμενο της δουλειάς μου είναι η εξασφάλιση διαφημιστικού χώρου για τη Google σε μερικές από τις μεγαλύτερες ιστοσελίδες στην Ευρώπη. Σημαντικό κομμάτι αποτελεί η διαχείριση της καλής σχέσης της Google με τους χρήστες των προϊόντων της για εκδότες στην Ελλάδα.



Παράλληλα έχω την ευκαιρία να ασχοληθώ με το διαδικτυακό μάρκετινγκ μέσω οργάνωσης διαδικτυακών διαφημιστικών καμπανιών και εκδηλώσεων για τη Google. Τέλος ως Team Leader έχω την ευκαιρία να καθοδηγώ την ομάδα μου προς την επίτευξη συγκεκριμένων επαγγελματικών στόχων και να διασφαλίζω ότι είναι ικανοποιημένοι από τη ζωή και την εργασία τους στη Google.

Η Google αναδεικνύεται σταθερά ως μία από τις 5 καλύτερες εταιρίες για τους υπαλλήλους της διεθνώς τα τελευταία χρόνια σύμφωνα με το περιοδικό Fortune. Στα κεντρικά γραφεία της Google Ευρώπης στην Ιρλανδία, όπου εδρεύω, αντιπροσωπεύονται πάνω από 50 χώρες της Ευρώπης, της Μ. Ανατολής και της Β. Αφρικής, και ομιλούνται άνω των 40 γλωσσών. Σε αυτό το εξαιρετικά διεθνές περιβάλλον εργάζονται συνολικά περίπου 2000 άτομα από τις παραπάνω περιοχές, σε ένα σύμπλεγμα ιδιόκτητων από τη Google γραφείων γνωστά ως Europlex. Ο μέσος όρος ηλικίας των εργαζομένων κυμαίνεται στα 25-30 έτη. Βασική πεποίθηση της εταιρείας είναι πως η ικανοποίηση των υπαλλήλων της από τις συνθήκες εργασίας τους, αντανακλάται στην παραγωγικότητα και στην ποιότητα της δουλειάς τους. Για το λόγο αυτό η εταιρεία παρέχει εντός των γραφείων δωρεάν παροχές όπως: γυμναστήριο, 3 εστιατόρια, ποδήλατα, αίθουσες μασάζ, αίθουσες ψυχαγωγίας και παιχνιδιών, βιβλιοθήκη, μπαρ καθώς και αίθουσες ηρεμίας.

Απαραίτητο στοιχείο στη δουλειά μου είναι ο ενθουσιασμός για κάθε τι το διαδικτυακό, για τη σκληρή δουλειά αλλά και η πρωτοβουλία και η έμφυτη επιχειρηματικότητα. Η Google ψάχνει για στελέχη που θα αναλάβουν ο καθένας την ευθύνη να κάνει την εταιρεία επιτυχημένη σα να ήταν οι ίδιοι ιδιοκτήτες.

Αποφοίτησα το 2004 από το τμήμα Μάρκετινγκ και Επικοινωνίας του ΟΠΑ και το 2005 ολοκλήρωσα μεταπτυχιακές σπουδές στο Management School του Lancaster University της Μ. Βρετανίας με αντικείμενο το: IT Management and Organisational Change. Εργάστηκα από τον Απρίλιο του 2006 μέχρι και τον Ιανουάριο του 2008 στην IDC με αντικείμενο το IT Consulting στο Λονδίνο και στα τέλη Ιανουαρίου της ίδιας χρονιάς ξεκίνησα την εργασία μου στη Google Ευρώπης στο Δουβλίνο.

Στα θετικά σημεία της δουλειάς μου είναι οι ευκαιρίες για επαγγελματική άνοδο και περαιτέρω κατάρτιση και τα αξιολογικά κριτήρια τα οποία εξασφαλίζουν ότι οι σκληρά εργαζόμενοι αμείβονται καταλλήλως καθώς και η πληθώρα ευκαιριών που δίνονται για καινοτομία. Επιπλέον το πολυπολιτισμικό και ευχάριστο εργασιακό περιβάλλον είναι από τους σημαντικότερους λόγους που οι "Googlers" αγαπάνε την εταιρεία και τη δουλειά τους. Τέλος οι ευκαιρίες για επαγγελματικά ταξίδια σε παγκόσμιο επίπεδο, Στα αρνητικά θα έβαζα τα δυσδιάκριτα όρια επαγγελματικής και προσωπικής ζωής.



Θα συμβούλευα τους νεότερους μου, να παίρνουν ρίσκα να μην επαναπαύονται ποτέ και όταν νιώθουν ότι έχουν κατακτήσει ένα στόχο να θέτουν νέους πιο φιλόδοξους!

**Μακρυνιώτης Θεodorής, Έτος αποφοίτησης 1999.**



**Μεταπτυχιακός Τίτλος: MSc In International Business (with Distinction), Manchester School of Management 2000 UMIST**

**Sales Director, Adidas Group, Ελλάδα.**

Μεγάλο ρόλο στο ξεκίνημα της καριέρας μου έπαιξε το τμήμα Διασύνδεσης του Πανεπιστημίου, μέσω του οποίου συνεργάστηκα κατά τη διάρκεια των σπουδών μου με τις εταιρείες Innovart, IBM, Procter and Gamble κ.α. σε προγράμματα internship ή part time. Στη συνέχεια και μετά τις σπουδές στην Αγγλία και το στρατιωτικό συνεργάστηκα με τη Sony Ericsson σαν Account Manager για τις Βαλκανικές χώρες και μετέπειτα National Account Manager Retail. Το 2005 μεταπήδησα στην αθλητική αγορά συνεργαζόμενος με τη Nike στο ξεκίνημα της θυγατρικής εταιρείας στην Ελλάδα, σαν Apparel Sales Manager και μετέπειτα Footwear Sales Manager Ελλάδος και Κύπρου. Το 2008 μετακινήθηκα στα κεντρικά Ευρώπης της εταιρείας στην Ολλανδία αναλαμβάνοντας διεύθυνση πωλήσεων των χωρών της Ανατολικής Ευρώπης, όπου η εταιρεία δραστηριοποιείται μέσω αποκλειστικών διανομέων. Το 2010 επέστρεψα στην Ελλάδα, αναλαμβάνοντας Sales Director Ελλάδος, Κύπρου και Αλβανίας adidas Group (adidas and Reebok).

Το επάγγελμα των πωλήσεων είναι ένα από τα πιο δυναμικά και απαιτητικά της αγοράς. Παρεξηγημένο για χρόνια στην Ελλάδα, πιστεύω ότι τα τελευταία χρόνια έχει αρχίσει να παίρνει τη σημασία που έχει πραγματικά για την επιτυχία μίας επιχείρησης. Το προφίλ του ανθρώπου που είναι επιτυχημένος στις πωλήσεις είναι η ειλικρίνεια, η δυνατότητα κατανόησης των προτεραιοτήτων του πελάτη, αλλά και η πολύ καλή γνώση της δομής και των προϊόντων της ίδιας της εταιρείας. Πολύ σημαντική επίσης είναι η γνώση και εμπειρία στην οικονομική ανάλυση αλλά και των τρόπων παρουσίασης και επικοινωνίας. Η καλή διαπροσωπική επαφή, η αντοχή στην πίεση και η αισιοδοξία στην αποτυχία είναι επίσης βασικά στοιχεία που χτίζονται και στην πορεία της καριέρας.

Αν μπορούσα να δώσω μία συμβουλή στους μελλοντικούς συναδέλφους που βρίσκονται στη σχολή μας θα ήταν να κάνουν όσες περισσότερες εργασίες, να δουλέψουν όσο το δυνατόν περισσότερο σε επιχειρήσεις κατά τη διάρκεια της σχολής και να δώσουν ιδιαίτερη έμφαση στους καθηγητές μας που έχουν εμπειρία της αγοράς. Το ΟΠΑ ξεχώριζε πάντα για την πολύ σημαντική επαφή των ανθρώπων του με την αγορά. Το εργασιακό



περιβάλλον είναι ιδιαίτερα δύσκολο σήμερα, αλλά πάντα οι νέοι άνθρωποι που έχουν τα κατάλληλα εφόδια, ήδη εμπειρία αλλά και σχέσεις εμπιστοσύνης και αναγνώρισης δεν έχουν κανένα φόβο.

### **Μετοχιαννάκη Άρτεμις Έτος αποφοίτησης 2008.**



#### **Τμήμα Μάρκετινγκ και Επικοινωνίας της εταιρείας Phaistos Networks A.E.**

Εργάζομαι στο τμήμα Μάρκετινγκ & Επικοινωνίας της Phaistos Networks A.E., εταιρίας ανάπτυξης λογισμικού και εφαρμογών για internet και κινητά. Τα σημαντικότερα προϊόντα της εταιρίας είναι η δικτυακή πύλη Pathfinder.gr, η πλατφόρμα εύρεσης προϊόντων & σύγκρισης τιμών BestPrice, η πλατφόρμα διαχείρισης, διανομής και παρακολούθησης online στοχευμένων διαφημιστικών εκστρατειών ADMAN και η πλατφόρμα διαχείρισης περιεχομένου C/man.

Online διαφήμιση, χορηγίες, content management, social media, e-mail campaigns, newsletters, δελτία τύπου και φυσικά νέες ιδέες τόσο για τα εταιρικά προϊόντα όσο και για concepts συνεργαζόμενων ad agencies περιγράφουν συνοπτικά και περιεκτικά την επαγγελματική καθημερινότητά μου.

Το εργασιακό περιβάλλον θα το χαρακτήριζα φιλικό τύπου οικογενειακό, ενώ πρόκειται για μια εταιρία με πολυετή εμπειρία στο χώρο του internet, προηγμένη τεχνολογία, μακροχρόνιες συνεργασίες με τα σημαντικότερα ad & media agencies καθώς και με δημοφιλέστατα ελληνικά websites & e-shops. Είναι πολύ σημαντικό για ένα νέο επαγγελματία να εργάζεται σε τέτοιες εταιρίες. Η εμπειρία που αποκομίζει καθημερινά τον εξελίσσει τόσο ως επαγγελματία όσο και ως προσωπικότητα. Παιδικό όνειρο και μελλοντικός επαγγελματικός μου στόχος είναι να εργαστώ σε ένα project που θα συνδυάζει digital-marketing με marketing αγροτικών προϊόντων.

Όσον αφορά τα κατάλληλα προσόντα καταρχήν η πίστη στον εαυτό σου και η αγάπη σε αυτό που κάνεις είναι τα πιο σημαντικά. Από εκεί και πέρα, ένας marketer πρέπει να είναι δυναμικός, επικοινωνιακός, δημιουργικός αλλά και εργατικός. Επίσης, είναι εξαιρετικά σημαντικό να διαθέτει αναλυτικές και οργανωτικές ικανότητες καθώς και να διέπεται από πνεύμα ομαδικότητας.

Το πτυχίο μου από το τμήμα Μάρκετινγκ και Επικοινωνίας του ΟΠΑ σε συνδυασμό με τις υψηλές βαθμολογικές επιδόσεις κατά τη διάρκεια των σπουδών μου, αποτέλεσαν την «προϊκία» μου για να εισέλθω στην αγορά εργασίας και να εργαστώ «πάνω στο αντικείμενο



μου». Πολύ γρήγορα ανακάλυψα ότι η οδός στην επαγγελματική μου πορεία αναγράφει «digital marketing». Προς αυτή την κατεύθυνση, τα τελευταία 2 χρόνια έχω παρακολουθήσει σεμινάρια για e-commerce, SEO, web design και flash development.

Πρόκειται για ένα πολύ δυναμικό επάγγελμα, που εξελίσσεται συνεχώς δημιουργώντας νέες μορφές, επιβάλλοντας στους επαγγελματίες του χώρου να μην εφησυχάζουν και να προσπαθούν να ξεπερνούν τον εαυτό τους – για κάποιους ίσως να είναι θετικό, για άλλους αρνητικό – αλλά αναμφισβήτητο είναι και η γοητεία του επαγγέλματος. Στα θετικά επίσης θα πρέπει να προστεθούν η δημιουργική φαντασία, η πελατοκεντρική φιλοσοφία, η εύρεση (πρωτότυπων ή μη) λύσεων σε προβλήματα ή/ και ανάγκες, η επικοινωνία με πολλά και διαφορετικά κοινά – εντός και εκτός της εταιρίας.

Στα αρνητικά ενδεχομένως να πρέπει να συμπεριλάβουμε ότι υπάρχουν επιχειρήσεις - ακόμα και σήμερα - που ταυτίζουν τη διαφήμιση με το μάρκετινγκ με αποτέλεσμα να παραμελούν τις υπόλοιπες «πλευρές» του, ή/και να είναι από τα πρώτα τμήματα που «πλήττονται» σε περιόδους οικονομικής κρίσης (γενικότερης ή ενδο-επιχειρησιακής).

Θα συμβούλευα τους απόφοιτους του τμήματος να αγαπήσουν την εταιρία που θα εργαστούν σε να ήταν δική τους, να σεβαστούν τους ανθρώπους που θα γνωρίσουν στην επαγγελματική τους πορεία και να έχουν τη συνέπεια ενός επαγγελματία αλλά και το πάθος ενός ερασιτέχνη.

#### **Παντελέων Εβίτα, Έτος αποφοίτησης 2004.**



**Μεταπτυχιακός τίτλος: Distant MBA, University of Leicester, UK, σε εξέλιξη.**

**Senior Product Manager, BIC, Ελλάδα**

Τα τελευταία 3,5 χρόνια εργάζομαι στην εταιρία BIC, στο τμήμα marketing, ως Senior Product Manager. Είμαι υπεύθυνη για ένα προϊόντικό portfolio και τα βασικά μου καθήκοντα περιλαμβάνουν τον σχεδιασμό, την υλοποίηση και την αξιολόγηση ενεργειών ATL (Above The Line –όπως διαφημίσεις) και BTL (Below The Line- όπως προωθητικές ενέργειες στα καταστήματα) καθώς και τον έλεγχο της κερδοφορίας των παραπάνω ενεργειών.

Το εργασιακό περιβάλλον σε μία εταιρία FMCG (Fast Moving Consumer Goods) είναι ιδιαίτερα ενδιαφέρον καθώς στην αγορά συμβαίνουν καθημερινά αλλαγές, κάθε μέρα είναι διαφορετική και χρειάζεται ευελιξία και ταχύτητα αντίδρασης.



Επειδή η λειτουργία του τμήματος marketing συνδέεται συχνά με άλλα τμήματα της επιχείρησης όπως το τμήμα πωλήσεων, το οικονομικό τμήμα & το supply chain, αλλά και με τα κεντρικά τμήματα marketing της πολυεθνικής στο εξωτερικό, είναι απαραίτητο το στέλεχος marketing να είναι ομαδικός παίκτης.

Το 2004 ολοκλήρωσα τις σπουδές μου στο τμήμα Μάρκετινγκ & Επικοινωνίας του Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών. Σύντομα θα ολοκληρώσω ένα distant MBA από το Πανεπιστήμιο του Leicester στη Μ. Βρετανία.

Στα θετικά σημεία της δουλειάς μου είναι το ότι βρίσκομαι στο κέντρο των αποφάσεων μιας επιχείρησης και η δουλειά μου περιλαμβάνει εναλλαγή καθηκόντων όπως δημιουργικό σχεδιασμό, αναλύσεις, παρουσιάσεις ενώ στα αρνητικά το ότι υπάρχουν αρκετά deadlines και το ωράριο εργασίας συνήθως ξεπερνά το κανονικό οχτάωρο.

Μία συμβουλή που θα έδινα σε κάποιον θα ήταν να μάθει όσο το δυνατόν περισσότερα για το επάγγελμα που θα ακολουθήσει και να αγαπήσει αυτό που θα ασχοληθεί.

***Παπαδημητρίου Παύλος, Έτος Αποφοίτησης 2004.***

***Μεταπτυχιακός τίτλος: Διοίκηση Ξενοδοχειακών Επιχειρήσεων με ειδίκευση στα Χρηματοοικονομικά, Les Roches International School of Hotel Management, Ελβετία.***

***Επιχειρηματίας και Σύμβουλος στην εταιρεία HVS, Global Hospitality Services, Ελλάδα.***

---

Αφού αποφοίτησα από το τμήμα Μάρκετινγκ και Επικοινωνίας του Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών, εργάστηκα για δύο χρόνια σαν βοηθός διευθυντή στο ξενοδοχείο Διβάνη στα Τρίκαλα, ιδιοκτησίας της οικογένειάς μου, με βασικές αρμοδιότητες την παρακολούθηση της διαδικασίας προμηθειών, την εκπαίδευση προσωπικού, και την επίβλεψη της λειτουργίας του τμήματος υποδοχής. Τον Ιούλιο του 2006 μετακόμισα στην Ελβετία και τον Ιούνιο του 2007 αποφοίτησα με διάκριση από την παγκοσμίου φήμης σχολή της Les Roches με μεταπτυχιακό τίτλο στη διοίκηση των ξενοδοχειακών επιχειρήσεων με ειδίκευση στα χρηματοοικονομικά. Από τον Ιούλιο του 2007 μέχρι σήμερα εργάζομαι στο ξενοδοχείο των Τρικάλων ως γενικός διευθυντής με αυξημένες αρμοδιότητες (καθορισμός τιμολογιακής πολιτικής, έρευνα μάρκετινγκ, πωλήσεις, στελέχωση τμημάτων, κ.λπ.) ενώ παράλληλα, από το Νοέμβριο του 2007, εργάζομαι ως σύμβουλος ξενοδοχειακών επιχειρήσεων για την εταιρεία HVS – Global Hospitality Services, Αμερικανική επιχείρηση που θεωρείται κορυφαία στο χώρο της παροχής



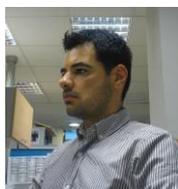
συμβουλευτικών υπηρεσιών σε ξενοδοχειακές επιχειρήσεις και εκτιμήσεις ξενοδοχειακών μονάδων.

Τα θετικά του επαγγέλματος είναι η συναναστροφή με πολλούς ανθρώπους σε καθημερινή βάση, οι προκλήσεις που προέρχονται από τη μη τυποποίηση των υπηρεσιών, και η απόκτηση γνώσεων και εμπειριών από τη συνεχή εξέλιξη του ξενοδοχειακού κλάδου. Ως αρνητικά σημεία του επαγγέλματος θα μπορούσαν να χαρακτηριστούν η συνεχής και αδιάλειπτη λειτουργία ενός ξενοδοχείου που δεν αφήνει περιθώρια χαλάρωσης, καθώς και η εποχικότητα της επαγγελματικής δραστηριότητας.

Τα κατάλληλα στοιχεία προσωπικότητας για να μπορέσει κάποιος να κάνει τα παραπάνω είναι νομίζω η αγάπη για τον κλάδο, η οξυδέρκεια, η δημιουργικότητα, σε συνδυασμό με τη βαθιά ακαδημαϊκή γνώση αλλά και τη συνεχή ενημέρωση για τις εξελίξεις της ξενοδοχειακής βιομηχανίας.

Η συμβουλή μου σε κάποιον που τώρα ξεκινάει την καριέρα του είναι σε ό,τι και να κάνει να διακρίνεται ταυτόχρονα για το ήθος, τη σκέψη και τη θέλησή του.

#### **Ραδιώτης Θεodorής, Έτος Αποφοίτησης 2001.**



***Regional Sales Development Manager, Nestle Ελλάς, A.E.***

Ρόλος μου η μετατροπή του marketing plan του τμήματος petfood σε business tactics για το κανάλι των supermarkets και η επανατροφοδότηση με τις πραγματικές συνθήκες της αγοράς.

Οι σύγχρονοι προμηθευτές δεν «πωλούν», αλλά προτείνουν στους λιανεμπόρους λύσεις win-win για διαφοροποίηση, προσθέτουν αξία στην διαδικασία αγοράς ώστε να προσελκύσουν τον shopper που στοχεύουν. Για την μεγιστοποίηση των αποτελεσμάτων απαιτείται η ευθυγράμμιση Marketing και Πωλήσεων. Η Nestle, παγκόσμιος ηγέτης στον χώρο των τροφίμων, προσφέρει την δυνατότητα να μάθει κανείς τις τελευταίες τάσεις από τις προηγμένες αγορές, να μεταφέρει την τεχνογνωσία στο ελληνικό περιβάλλον, να βρίσκεται πάντα ένα βήμα μπροστά από τον ανταγωνισμό.

Το τμήμα Marketing και Επικοινωνίας παρέχει όλη την θεωρητική γνώση για να μπορέσει κανείς να αφομοιώσει τα παραπάνω. Στη συνέχεια απαιτείται συνεχής ανανέωση μέσω συνεδρίων category management, επισκέψεις στις αγορές του εξωτερικού για παρατήρηση των best practices και του flawless execution, επαφή με εταιρείες ερευνών



αγοράς για τα τελευταία trends. Από την μεριά του επαγγελματία απαιτούνται περιέργεια, αυτό-παρακίνηση, δημιουργική σκέψη, ευελιξία, επιμονή για άριστο αποτέλεσμα.

Η απασχόληση στο εμπορικό τμήμα μια πολυεθνικής συνεπάγεται αφοσίωση, αγωνία, ανταγωνισμό, απογοητεύσεις αλλά ανταμείβει με ικανοποίηση για την επίτευξη του στόχου, χαρίζει αυτοπεποίθηση, χτίζει θέληση, ενισχύει το ένστικτο του νικητή. Στο ξεκίνημα της καριέρας του κάποιος, καλό είναι να αγωνιστεί με επιμονή και αφοσίωση για να εισέλθει σε ένα περιβάλλον που θα του δείξει τον τρόπο και θα του δώσει την δυνατότητα να φτάσει όσο ψηλά μπορεί να αντέξει. Γιατί η αλήθεια είναι ότι η Ιστορία γράφεται πάντα από τους Νικητές.