

«А»

- [Аварийный комиссар](#)
- [Андеррайтер](#)
- [Арбитражный управляющий](#)
- [Аудитор](#)

«Б»

- [Байер](#)
- [Барист](#)
- [Бастер](#)
- [Бизнес-консультант](#)
- [Бизнес-тренер](#)
- [Бренд-менеджер](#)

«В»

- [Валютный трейдер](#)
- [Визажист](#)
- [Вэн-селлер \(van-seller\)](#)

«Д»

- [Девелопер](#)
- [Декоратор \(художник-декоратор\)](#)

«З»

- [Зооинженер](#)

«И»

- [Ипотечный брокер](#)

«К»

- [Кавист](#)
- [Категорийный менеджер](#)
- [Клинингер](#)
- [Коллектор](#)
- [Конкурсный управляющий](#)
- [Копирайтер](#)
- [Креативный директор](#)
- [Креатив-менеджер](#)
- [Кредитный эксперт](#)
- [Крупье](#)

«М»

- [Маркер](#)
- [Маршал](#)
- [Менеджер ВТЛ](#)

- [Метрдотель](#)

«О»

- [Оператор телемаркетинга](#)

«П»

- [Пивовар](#)
- [Пит-босс](#)
- [Пиццейоло](#)
- [Политтехнолог](#)

«Р»

- [Риск-менеджер](#)
- [Риэлтор](#)
- [Руководитель службы заказчика](#)

«С»

- [Специалист по корпоративной культуре](#)
- [Специалист по туризму](#)
- [Сомелье](#)
- [Спичрайтер](#)
- [Стюард](#)
- [Суши-шеф](#)

«Т»

- [Титестер](#)
- [Торседорос](#)
- [Траффик-менеджер](#)
- [Трейдер](#)
- [Трейдер по облигациям](#)
- [Тренер-консультант](#)

«Ф»

- [Фумелье](#)

«Х»

- [Хостес](#)
- [Хэдхантер](#)

«Э»

- [Энолог](#)
- [Энохимик](#)

-

-

Аварийный комиссар

- **Аварийный комиссар** - сотрудник страховой компании, в чьи обязанности входит определение размера обязанностей компании перед клиентом, попавшим в автомобильную аварию. После обращения клиента аварийный комиссар принимает решение о соответствии аварии условиям страхования (и, соответственно, наступлению ответственности страховой компании перед клиентом), при необходимости выезжая на место аварии, проводит экспертизу условий, при которых произошла авария, оценивает степень виновности клиента, соответствия условий наступления аварийного случая условиям страхового договора, необходимости содействия для удаления автомобиля клиента с места аварии и т.п. В соответствии с заключением аварийного комиссара соответствующие службы компании принимают решение о выплате компенсации клиенту и оказании ему какого-либо дополнительного содействия (в соответствии с условиями договора страхования). Как правило, аварийные комиссары входят в штаты страховых компаний, уделяющих большое внимание страхованию автотранспорта. В последний год, в связи с введением обязательного страхования автогражданской ответственности, таких компаний стало довольно много.
- В настоящее время подготовкой специалистов для выполнения этих функций в учебных заведениях никто не занимается. Как правило, страховые компании сами набирают и готовят для себя аварийных комиссаров, отдавая предпочтение юристам и бывшим сотрудникам Государственной автомобильной инспекции, имеющим, что называется, богатый опыт работы с автоавариями.
- По имеющейся у нас информации, доля аварийных комиссаров на рынке труда Екатеринбурга незначительна, но специалисты в этой сфере всегда востребованы, и спрос на них будет увеличиваться.
- Оплата труда такого специалиста, как правило, достаточно высока и начинается приблизительно с 10000 руб., однако, как правило, несколько выше.
- **Плюсы:** перспективная работа, достаточно высокий статус.
- **Минусы:** высокая

Андеррайтер

Андеррайтер — специалист по страхованию. Название профессии происходит от английского «underwrite» — «подписывать». Андеррайтер не занимается поиском клиента и продажей страховых услуг — он эти услуги формирует на основе своих знаний и опыта. Именно от него зависит, насколько прибыльной будет сделка для страховой компании.

Функциональные обязанности:

- оценка рисков при страховании юридических или физических лиц;
- определение тарифных ставок;
- формирование портфеля страховых услуг;
- визирование от имени страховщика договора с клиентом.

Что нужно знать:

- знание рынка страховых услуг;
- знание законодательства.

Где получить специальность:

Специализация «андеррайтер» существует во многих экономических вузах, в частности, в Финансовой академии, РЭА им. Плеханова, Высшей школе экономики. Высоко котируются на рынке выпускники Школы страхового бизнеса при МГИМО. Многие компании открывают свой корпоративный университет или собственный образовательный центр. Однако очень многое зависит от сферы, в которой будет работать специалист. Часто хорошими андеррайтерами становятся люди с техническим профильным образованием: МАДИ, медицинский, архитектурный.

Востребованность:

Самый большой дефицит в специалистах по страхованию автотранспорта (эта область переживает настоящий бум). Особенным спросом пользуются андеррайтеры, чья специализация — страхование грузов, оборудования и имущества предприятий. Востребованы андеррайтеры в области страхования предпринимательских рисков, разных видов профессиональной ответственности.

Зарботная плата:

Средняя зарплата специалиста — 20-25 тысяч рублей. Размер вознаграждения оценщиков в основном зависит от объекта, сложности, срочности и ответственности работ, а также от опыта сотрудника, его места в служебной иерархии и уровня компании в целом. Каждая страховая компания имеет свой мотивационный пакет. В крупных организациях начальник департамента андеррайтинга может зарабатывать до 5000 долларов в месяц.

Плюсы:

— крупные сделки могут принести большой бонус.

Минусы:

— большая ответственность.

Аудитор

Аудитор — специалист по осуществлению независимых вне- или ведомственных проверок бухгалтерской и финансовой отчетности экономических субъектов. Такие должности могут входить в штатное расписание практически любых предприятий, однако наиболее актуальна эта должность в специализированных фирмах, занимающихся исключительно аудиторскими проверками. Так же в этой сфере возможна и индивидуальная деятельность. Надо отметить, что аудиторы (за исключением штатных аудиторов предприятия, которые по закону как бы и не совсем аудиторы, а разновидность ревизоров), и аудиторские фирмы не имеют права заниматься иными видами деятельности.

Функциональные обязанности

Основной целью аудиторской деятельности является установление достоверности финансовой и бухгалтерской отчетности, а также проверка соответствия различных финансовых и хозяйственных операций действующему законодательству или уставу фирмы (в случае внутрифирменных проверок). Во многих крупных компаниях, холдингах существуют специалисты внутреннего аудита. Людей с подобным кругом обязанностей раньше называли, да и сейчас называют бухгалтерами-ревизорами. Для этого аудиторы должны иметь доступ ко всей финансово-хозяйственной документации, изучив которую, они могут сделать выводы о соответствии деятельности предприятия тому правовому полю, в котором оно действует и дать рекомендации по исправлению обнаруженных отклонений от закона. В тоже время аудиторы не имеют права разглашать итоги своей проверки без разрешения руководства проверяемого предприятия. Как правило, именно проверяемые принимают решение о публикации сделанного аудитором отчета. Отметим, правда, что в некоторых случаях аудиторская проверка является обязательной.

Что нужно знать

Физическое лицо может заниматься аудиторской деятельностью только при наличии Квалификационного аттестата Министерства финансов. Для получения аттестата необходим стаж работы в области аудита (как правило, в качестве помощника аудитора), наличие юридического или экономического образования и сдача экзаменов уполномоченной комиссии. К специалистам внутреннего аудита требования определяются внутрифирменными положениями. Критерием для пригодности человека к этой деятельности служат личностные характеристики: ответственность, внимательность, умение работать с большими объемами информации, умение добиваться поставленной цели, внимание к запросам клиентов и т.п.

Востребованность

По имеющейся у нас информации, доля аудиторов на рынке труда Екатеринбурга незначительна. Наиболее часто требуются специалисты с наличием аттестата по общему аудиту. Значительно реже требуются специалисты по банковскому аудиту, аудиту бирж, внебюджетных фондов и инвестиционных институтов, аудиту страховых организаций. В целом, найти работу можно, но для этого необходимо заранее пройти стажировку в аудиторской фирме и попытаться там закрепиться.

Зарплата

Уровень заработной платы аудиторов (в зависимости от опыта и репутации) колеблется, в среднем, от 13000 (помощник аудитора) до 25000 рублей, однако квалифицированные специалисты с большим опытом работы могут получать намного больше, иногда на порядок. В силу специфики работы, оплата труда аудитора определяется по времени, затраченному на работу (почасовые ставки) и его опыта и квалификации.

Плюсы: высокая оплата труда, большие карьерные возможности, широкий круг общения, довольно высокий статус в обществе.

Байер

Байер - это специалист по закупкам в магазинах модной одежды и обуви. В его обязанности входит отбор и покупка свежих коллекций одежды или обуви во время презентаций на выставках и показах. В зависимости от профиля магазина, отбор происходит в рамках одной или нескольких торговых марок. Как правило, байер должен хорошо разбираться в тенденциях современной моды и предпочтениях покупателей на данной территории. От качества его работы зависит успех работы данного бутика. Хороший байер может обеспечить коммерческий успех магазина, плохой – привести к его закрытию.

Специально байеров в Екатеринбурге учебные заведения не готовят. Наиболее близкую к этому профилю подготовку можно получить в Уральской государственной архитектурной академии, на специализации «моделирование одежды». Однако, помимо формального образования, требуются еще определенный вкус и эстетическое чувство, без которых коммерческого успеха не будет. Кроме того, высоко ценятся специалисты, стажировавшиеся в Италии или Франции.

Доля спроса на байеров на рынке труда Екатеринбурга невелика, но с учетом повышения благосостояния населения и спроса на модные товары, может и возрасти. Оклады, как правило, достаточно высоки. Кроме того, серьезную часть дохода составляет премирование по результатам работы магазина.

Плюсы: довольно интересная работа, частые заграничные командировки, достаточно высокая оплата труда.

Минусы: напряженный график работы, высокая ответственность.

Бариста

Бариста — это специалист, который варит кофе на эспрессо-машине. Приготовление кофе в машине со стороны выглядит так: бариста насыпает, затем утрамбовывает молотый кофе, нажимает на кнопку — и машина пропускает через него воду. На самом деле процесс гораздо сложнее. От качества машины зависит очень многое, но не все: даже самая совершенная не работает самостоятельно. Человек и машина варят кофе вместе. Бариста должен знать температуру воды, давление в машине, то, как она работает, сколько граммов кофе нужно на чашку и с каким усилием его утрамбовывать, сколько секунд вода проходит через него. Количество кофе на чашку может меняться в зависимости от влажности, давления и температуры воздуха на улице. От этого зависит скорость прохождения воды и, в конечном счете, — качество напитка. Нужно разбираться в качестве кофе, в температуре приготовления каждого напитка — будь то эспрессо, капучино, латте и т.д. Важно также знать, как чистить машину, как ее содержать и правильно за ней ухаживать. Каждый бариста должен знать буквально все о напитках, указанных в меню, и в любой момент ответить на любой вопрос посетителя, с этим связанный. Кроме того, бариста должен обладать развитым вкусом и обонянием, чтобы знать, что можно добавить в кофе, не испортив, а только подчеркнув вкус. Но все эти навыки в конечном счете приходят с опытом.

Самое главное в работе бариста, — крепкие нервы и терпение. Ведь ему целый день приходится общаться с клиентами. Бариста, особенно если он работает за стойкой, всегда словно выступает на сцене. И поэтому хороший специалист должен быть артистом. Он должен назубок знать вкусы своих клиентов, а значит, обладать хорошей памятью. Еще он должен любить и понимать кофе. То есть бариста должен профессионально готовить, оформлять и подавать кофе и любой из кофейных напитков. А значит, он должен быть кофеваром, шоуменом, дизайнером и психологом в одном лице. Нужно учитывать и то, что кофе — капризный продукт, который легко впитывает посторонние запахи. Поэтому бариста должен крайне осторожно обращаться с пахучими веществами.

Кроме того, задача бариста — не только качественно готовить кофе, но и знакомить своих клиентов с кофейной культурой. Кроме общения и бесед за барной стойкой, бариста могут проводить дегустации, которые развивают вкусовую память, помогают формировать собственные кофейные предпочтения, да и вообще дают много ценной информации: во время дегустации не просто предлагаются разнообразные напитки, но и рассказывается о классических и новых сортах кофе.

Специально бариста в Екатеринбурге не готовят. Часто подготовка осуществляется непосредственно на месте работы — в кафе и ресторанах. Иногда начальное обучение предусмотрено в качестве бонуса от компании-поставщика при покупке кофеварки-эспрессо. Она же проводит дегустации для специалистов. В некоторых крупных городах России действуют специализированные курсы. Можно пригласить именитых европейских специалистов, которые все чаще приезжают в Москву для участия в различных кофейных чемпионатах и мастер-классах.

Доля спроса на бариста на рынке труда Екатеринбурга составляет около 0,1 %, но с учетом количества вновь открывающихся кофеен может и возрасти.

Оклады, как правило, невелики и колеблются от 3000 до 8000 руб. Кроме того, значительную часть дохода бариста (зачастую превышающую оклад) составляют чаевые.

Плюсы: широкий круг общения, часто – бесплатное питание.

Минусы: неудобный график работы (практически все заведения работают до утра; в субботу, воскресенье и праздничные дни они обязательно обслуживают посетителей), постоянное психологическое напряжение, непредсказуемость поведения посетителей.

Бастер

Бастер – юрист, специализирующийся на разрешении трудовых конфликтов со стороны работодателя. В его функции входит работа по максимально эффективному разрешению трудовых споров в кратчайшие сроки, вне зависимости от выбранной работниками или профсоюзами формы протеста. Для этого требуется знание всех разновидностей форм протеста, от полного отказа от работы до т.н. «итальянской забастовки», когда работа идет в полном соответствии с трудовым законодательством, без авралов и переработок и с соблюдением всех правил безопасности и способов их прекращения и предотвращения. Как показали недавние

события в Санкт-Петербурге, такая форма работы может снизить производительность труда в несколько раз, по понятным причинам, никак не подвергаясь санкциям со стороны закона. Таким образом, бастер должен быть не только специалистом, отлично знающим трудовое право, но и хорошим психологом и социологом. Как правило, в штат предприятий такие специалисты ввиду узости выполняемых функций не входят. Чаще всего они работают в специализированных юридических фирмах.

Специально подготовкой людей по этому профилю в настоящее время учебные заведения не занимаются. Как правило, это выпускники юридических ВУЗов (в частности, Уральской юридической академии), специализирующихся на трудовом праве. Кроме того, требуется определенный опыт работы в данной сфере. По имеющейся у нас информации, в настоящее время бастеры на рынке труда Екатеринбурга практически не востребованы, но изменение ситуации на рынке труда может привести к резкому росту спроса на их услуги.

Зарплата бастера, как правило, может колебаться, в зависимости от размера ущерба и актуальности разрешения трудового конфликта, однако в любом случае достаточно высока, сопоставима с оплатой труда специалистов по коммерческому праву.

Плюсы: интересная работа, хорошая оплата труда, высокий статус.

Минусы: большая зависимость от других людей (клиентов), отсутствие свободы выбора контактов.

Бизнес-консультант

Бизнес-консультант – это специалист, оказывающий консультационные услуги другим фирмам, предприятиям, организациям по широкому кругу вопросов. Может действовать как индивидуально, так и в штате специальных (консалтинговых) фирм.

Функциональные обязанности

Бизнес-консультанты могут предоставлять как комплексные услуги, так и специализироваться в какой-то одной сфере деятельности, например: составление бизнес-планов, аудиторские проверки, исследования рынка, консультирование по юридическим вопросам, регистрация предприятий и оценка недвижимости, и т.д. Естественно, что комплексные консультационные услуги способны предоставить только достаточно крупные фирмы, отдельные же лица, как правило, являются специалистами в конкретных областях либо занимаются консультированием мелких компаний.

Приглашенные консультанты помогают руководителю проанализировать общее состояние дел на предприятии (по всем видам его деятельности и источникам), провести проверку соответствия бухгалтерского учета правовым аспектам и существующим нормативам, провести конкурентный анализ отрасли, проанализировать прибыльность, подготовить инвестиционный проект, наладить налоговое планирование, осуществить аттестацию персонала, организовать повышение квалификации и многое, многое другое.

Наилучших результатов можно добиться, если консультант и организация подписали долгосрочный договор. В этом случае между ними налаживаются более доверительные отношения и нет необходимости всякий раз собирать новую информацию (что создает новые расходы) – она постепенно накапливается, формируя более достоверную статистическую базу. Замечено, что руководители предприятий не идут на разработку комплексных программ, как правило, приглашая бизнес-консультантов для работы по отдельным направлениям. Бесспорно, что консультации такого рода могут осуществлять только высококлассные специалисты с высшим образованием и достаточно большим опытом работы в соответствующих областях.

Что нужно знать

Как правило, человек, претендующий на должность бизнес-консультанта, должен иметь профильное высшее образование (в основном, юридическое или экономическое), досконально и на личном (желательно практическом) уровне разбираться в предмете консультирования. Дополнительным плюсом для занятия должности будет бизнес-образование (степень MBA). Критерием для пригодности человека к этой деятельности служат личные характеристики: ответственность, внимательность, умение работать с большими объемами информации, умение добиваться поставленной цели, внимание к запросам клиентов и т.п.

Где можно получить специальность

Подготовкой специалистов непосредственно по этой специальности учебные заведения не занимаются. Для занятия начальной (в разных фирмах разная иерархическая структура) должности в консалтинговой фирме желательно юридическое или экономическое образование, успешный опыт работы в соответствующей сфере деятельности и рекомендации кого-либо из сотрудников фирмы, под руководством которого начинающий консультант будет набираться опыта.

Востребованность

Доля бизнес-консультантов на открытом рынке труда Екатеринбурга незначительна в силу специфики этой профессии.

Зарплата

Оплата услуг бизнес-консультантов зависит от уровня их профессионализма, государственной принадлежности (российская компания или иностранная), «имени» на рынке и объема работ (оплата, как правило, почасовая) и может колебаться от нескольких сотен до нескольких тысяч долларов.

Плюсы: интересная работа, широкий круг общения, достаточно высокий статус, высокая оплата труда, хорошие карьерные перспективы.

Минусы: сложная и длительная процедура получения квалификации, нерегламентированный рабочий день, работа с большими объемами информации,

Бизнес-тренер

Бизнес-тренер – специалист, в чьи обязанности входит организация и проведение профессионального обучения в определенном уровне (от обучения рядовых сотрудников до проведения занятий для топ-менеджеров). Бизнес-тренер не только разрабатывает и проводит тренинги, другие формы обучающих программ, но и сами теоретические и практические занятия, а также, в случае необходимости, проводит маркетинг образовательных услуг и приглашает других специалистов по обучению персонала. Как правило, бизнес-тренер работает в штате кадровых агентств, специализирующихся на подобных услугах и в частных образовательных заведениях. Кроме того, он может являться и индивидуальным предпринимателем. Бизнес-тренер также может выполнять роль консультанта по бизнесу.

Специальность на нашем рынке труда достаточно новая. Государственные учебные заведения специалистов по этому профилю пока не готовят. Предпочтение отдается людям с практическим опытом работы в данном направлении. Иногда бизнес-тренингом занимаются предприниматели, по каким-либо причинам отошедшие от активной деятельности. По общепринятому мнению, лучше всего, если у бизнес-тренера кроме опыта есть специальное и второе высшее педагогическое образование. Отличный теоретик не сможет объяснить "полевым командирам бизнеса" стратегию и тактику борьбы за прибыль, а человек без образования в большинстве случаев проводит обучение на невысоком, "эмпирическом" уровне, базируясь только на личном опыте.

Доля бизнес-тренеров на рынке труда Екатеринбурга, в силу новизны профессии, невелика, но спрос растет, и квалифицированные специалисты без труда найдут себе применение.

Уровень оплаты труда бизнес-тренеров колеблется в среднем от 12000 до 20000 руб., однако квалифицированные специалисты с именем могут получать намного больше.

Плюсы: интересная творческая работа, широкий круг общения, достаточно высокий статус, неплохая оплата труда.

Минусы: мало возможностей

Бренд-менеджер

Бренд-менеджер - специалист, отвечающий за продвижение на рынок и позиционирование на нем какой-либо марки товара (бренда). Как правило, бренд-менеджер относится к среднему или высшему управленческому составу фирмы. Наиболее часто должности бренд-менеджеров встречаются в крупных торговых компаниях и производителях товаров и услуг массового спроса, однако могут встречаться и в промышленных структурах в рамках актуального в настоящее время создания собственных торговых марок.

Функциональные обязанности

К обязанностям бренд-менеджера относится осуществление действий по обеспечению присутствия данной торговой марки на рынке. Исходя из ситуации на рынке данных товаров или услуг в целом, разрабатывает и реализует действия по позиционированию товара (услуги), включающего в себя товарный ассортимент, рекламные мероприятия, действия по стимулированию продаж, действия по налаживанию дистрибуторской сети и т. п. От него зависит, насколько данный бренд будет представлен на рынке. Фактически он полностью курирует все направления, относящиеся к какой-то конкретной торговой марке (бренду), включая определение целевой аудитории, методов продвижения, организации снабжения и сбыта, управляя и координируя деятельность маркетологов, рекламщиков, снабженцев, логистов, торговых представителей и агентов.

Что нужно знать

В соответствии с этими функциями бренд-менеджер должен иметь достаточно глубокие знания и определенный опыт работы в области маркетинга, менеджмента, торговли. Кроме практических навыков желательно также наличие высшего экономического или маркетингового образования. Критерием для пригодности человека к этой деятельности служат личностные характеристики: коммуникабельность, умение быстро ориентироваться в ситуации, видение перспективы, умение добиваться поставленной цели и т.п.

Где можно получить специальность

Как правило, от бренд-менеджера обязательно требуется наличие высшего экономического образования. Как правило, работодатель обращает внимание на наличие опыта работы в сфере маркетинга в профильной сфере деятельности. Часто должность бренд-менеджера является ступенькой в карьере маркетолога. Хорошие шансы занять эту должность так же могут быть у успешных торговых представителей, особенно занимавшихся продвижением на рынок новых торговых марок.

Востребованность

В силу сравнительно высокого положения бренд-менеджеров во внутрифирменной иерархии, их доля на рынке труда незначительна. Занять эту позицию без успешного опыта работы в должности маркетолога или торгового представителя практически нереально. Но специалисты с опытом успешной работы и соответствующей репутацией найдут работу без особого труда

Зарплата

Доходы бренд-менеджеров сильно зависят от масштаба бренда (торговой марки) колеблясь, в среднем, от 25000 до 40000 рублей/мес., однако стоимость услуг высококвалифицированных специалистов с хорошей репутацией при работе с крупными торговыми марками может намного превышать указанные цифры. Кроме того, значительную часть дохода бренд-менеджеров составляют премиальные по результатам их работы.

Плюсы: интересная, достаточно творческая работа, высокое внутрифирменное положение, достаточно высокий уровень дохода.

Минусы: высокая сложность и трудоемкость работы, высокая ответственность за результаты труда, как правило, ненормированный рабочий день, сложности в поиске работы.

Валютный трейдер

На правах рекламы

Валютный трейдер, он же биржевик, он же бизнесмен, он же спекулянт — человек, который зарабатывает на разнице курсов валют. Подешевле купил, подороже продал, разницу — в карман. Все мы когда-то что-то покупали-продавали. Все мы спекулянты, все мы трейдеры. Но самый ликвидный, самый востребованный «товар» — валюты разных стран. Тем более что курс (стоимость валют) меняется постоянно, почти без остановки. А с помощью компьютера, Интернета, [специальной программы](#) и определенных знаний миллионы людей во всем мире зарабатывают на этом. А так как [валютный рынок FOREX](#) работает круглосуточно, то нет привязки ни к месту, ни к времени. Большинство людей во всем мире совмещает торговлю на рынке с основным видом деятельности. Работать можно когда угодно, сколько угодно, где угодно. Доход никем и ничем не ограничен. Все, что вы заработали, все 100% — ваша прибыль.

Трейдерами становятся абсолютно разные люди, с разными уровнями образования, социального положения и возраста, которых объединяет только одно — стремление к успеху. Этот вид деятельности уравнил всех: профессоров и студентов, таксистов и банкиров, директоров фирм и рядовых сотрудников, ленивых интеллектуалов и работяг-пенсионеров, инженеров и врачей.

Для того чтобы понять, «смогу — не смогу», «получится — не получится», в компании «PROFIT Large Trading Ltd.» читают недельный [курс лекций](#) (теория). Здесь дается не «сухой» материал, а логическая цепочка: анализ — прогноз — извлечение прибыли. Лекции читаются в 10—15 часов и повторяются вечером в 18—15 часов, по полтора часа в день. Также есть более углубленное обучение, [практические занятия](#) (3 недели по 2 часа в день). Практика проводится в удобном, современном, оборудованном компьютерном классе, под руководством опытных менеджеров.

Лучшие торговые условия, [52 валютные пары](#), [CFD](#) на 32 вида акций американских компаний в том числе: Boeing Company, Caterpillar Inc, Walt Disney Company, General Motors Corporation, Hewlett-Packard Company, IBM Corporation, Intel Corporation, Johnson & Johnson, Coca-Cola Company, McDonald's Corporation, Microsoft Corporation, Procter & Gamble Company и другие.), а также золото.

Мы не раздаем «уникальную литературу», не навязываем «комплект методичек» в красивой упаковке... Мы делимся опытом, накопленным годами, обучаем доступным языком, понятным даже школьнику. Приглашаем всех желающих получить профессию [«Трейдер финансовых рынков»](#).

А вариантов применения полученных знаний есть несколько:

- Самостоятельная торговля на рынке в качестве трейдера, при этом вся прибыль, все 100%, — это ваш доход;
- Работа в компании в качестве финансового аналитика (управляет капиталом инвестора);
- Работа в компании в качестве инвестиционного аналитика (управляет капиталом крупного инвестора);
- Работа в брокерских / банковских структурах в качестве трейдера

Валютный трейдер

На правах рекламы

Валютный трейдер, он же биржевик, он же бизнесмен, он же спекулянт — человек, который зарабатывает на разнице курсов валют. Подешевле купил, подороже продал, разницу — в карман. Все мы когда-то что-то покупали-продавали. Все мы спекулянты, все мы трейдеры. Но самый ликвидный, самый востребованный «товар» — валюты разных стран. Тем более что курс (стоимость валют) меняется постоянно, почти без остановки. А с помощью компьютера, Интернета, [специальной программы](#) и определенных знаний миллионы людей во всем мире зарабатывают на этом. А так как [валютный рынок FOREX](#) работает круглосуточно, то нет привязки ни к месту, ни к времени. Большинство людей во всем мире совмещает торговлю на рынке с основным видом деятельности. Работать можно когда угодно, сколько угодно, где угодно. Доход никем и ничем не ограничен. Все, что вы заработали, все 100% — ваша прибыль.

Трейдерами становятся абсолютно разные люди, с разными уровнями образования, социального положения и возраста, которых объединяет только одно — стремление к успеху. Этот вид деятельности уравнил всех: профессоров и студентов, таксистов и банкиров, директоров фирм и рядовых сотрудников, ленивых интеллектуалов и работяг-пенсионеров, инженеров и врачей.

Для того чтобы понять, «смогу — не смогу», «получится — не получится», в компании «PROFIT Large Trading Ltd.» читают недельный [курс лекций](#) (теория). Здесь дается не «сухой» материал, а логическая цепочка: анализ — прогноз — извлечение прибыли. Лекции читаются в 10—15 часов и повторяются вечером в 18—15 часов, по полтора часа в день. Также есть более углубленное обучение, [практические занятия](#) (3 недели по 2 часа в день). Практика проводится в удобном, современном, оборудованном компьютерном классе, под руководством опытных менеджеров.

Лучшие торговые условия, [52 валютные пары](#), [CFD](#) на 32 вида акций американских компаний в том числе: Boeing Company, Caterpillar Inc, Walt Disney Company, General Motors Corporation, Hewlett-Packard Company, IBM Corporation, Intel Corporation, Johnson & Johnson, Coca-Cola Company, McDonald's Corporation, Microsoft Corporation, Procter & Gamble Company и другие.), а также золото.

Мы не раздаем «уникальную литературу», не навязываем «комплект методичек» в красивой упаковке... Мы делимся опытом, накопленным годами, обучаем доступным языком, понятным даже школьнику. Приглашаем всех желающих получить профессию «[Трейдер финансовых рынков](#)».

А вариантов применения полученных знаний есть несколько:

- Самостоятельная торговля на рынке в качестве трейдера, при этом вся прибыль, все 100%, — это ваш доход;
- Работа в компании в качестве финансового аналитика (управляет капиталом инвестора);
- Работа в компании в качестве инвестиционного аналитика (управляет капиталом крупного инвестора);
- Работа в брокерских / банковских структурах в качестве трейдера

• **Вэн-селлер (van-seller)**

•

Вэн-селлер – сотрудник, в чьи обязанности входит осуществление т.н. «van-selling» (торговли с колес). Как правило, такая форма осуществления продаж практикуется в фирмах, производящих (или продающих) мелкие потребительские товары повседневного спроса: продукты питания, моющие средства, недорогую парфюмерию и т. п.

•

Функциональные обязанности

- Задача вэн-селлера заключается в осуществлении продаж наличного товара с автомобиля непосредственно городским точкам розничной торговли (магазинам, киоскам) – оптовая, или напрямую конечному потребителю - розничная. Непосредственно на месте проводятся переговоры, и если клиент изъявляет желание, тотчас же оформляются все необходимые документы, производится отгрузка товара. Такая продукция быстро расходуется, и пополнять ее запасы в розничной торговой сети необходимо очень оперативно. При этом ассортимент товара может быть любым: и сказочно широким, и сравнительно небольшим. Практически вэн-селлер осуществляет функции выездного торгового агента (представителя). Часто вэн-селлеру приходится совмещать с торговлей обязанности водителя, экспедитора и грузчика.

•

Что нужно знать

- Как правило, к вэн-селлерам предъявляются требования почти такие же, как и к торговым представителям. От них требуется наличие навыков мелкооптовых или даже розничных продаж, знание специфики своего товарного ассортимента, выделенной территории, наличие водительских прав, и, иногда – автомобиля.

•

Где можно получить специальность

- Профильной подготовкой по этой специальности учебные заведения не занимаются. Критерием для пригодности человека к этой деятельности служат личностные характеристики: коммуникабельность, умение убеждать, и т.п. При необходимости работодатели сами осуществляют соответствующее обучение с учетом специфики своей деятельности

•

Востребованность

- По имеющейся у нас информации, доля вэн-селлеров на рынке труда Екатеринбурга незначительна, и, с учетом перспектив развития городской торговли, вряд ли будет существенно расти.

•

Зарплата

- Доход вэн-селлера, как правило, колеблется в очень широком диапазоне, так как помимо относительно невысокого оклада (от 8 до 15тыс. руб/мес.), размеры оплаты сильно зависят от комиссионных с продаж, то есть от эффективности работы сотрудника и характера предлагаемого товара.

- **Плюсы:** эта работа предоставляет достаточно широкий простор для личной инициативы. В случае успешных продаж – возможности карьерного роста.

- **Минусы:** довольно нервная, трудоемкая, физически и психологически напряженная работа

Девелопер

Девелопер — это одна из специализаций профессионала по операциям с недвижимостью (риэлтера). Он заказывает проект, покупает или берет в аренду участок земли, «привязывает» проект к участку, согласовывает подведение всех коммуникаций, строит объект (например, большое офисное здание). Затем он может сдать в аренду или отдельные офисы, или здание целиком. А может продать принадлежащую ему недвижимость. Главное — окупить все затраты и получить прибыль. После смены земельного законодательства девелоперу приходится самостоятельно заниматься различными согласованиями, необходимыми для подведения коммуникаций.

Девелоперами становятся предприниматели, опытные риэлтеры, которые приобрели успешный, разносторонний опыт в своем деле.

Функциональные обязанности:

- формирование тендерного пакета, проведение конкурсных торгов по проекту;
- анализ результатов и предоставление руководству для присуждения подряда;
- подготовка графиков финансирования и бюджетов выполняемых этапов проекта;
- контроль расходов средств инвестора в соответствии с утвержденным бюджетом;
- участие в расчетах финансовой модели проекта;

- предложение методов уменьшения затратной части проекта, ведущие к совокупному увеличению доходности проекта;
- поиск путей совершенствования технологий и проектных решений в целях экономии средств инвестора.

Что нужно знать:

- знание рынка недвижимости, цен, спроса и предложений;
- умение грамотно провести рекламную кампанию;
- знание законодательства;
- знание строительных технологий.

Где получить специальность: нужно строительное и финансовое образование.

Востребованность: этот специалист сам создает свой бизнес, поэтому не зависит от предложений других работодателей. А строительный бизнес сейчас переживает всплеск.

Зарботная плата: зависит от успешности проекта в целом.

Плюсы:

Крупные сделки могут принести большой бонус.

Минусы:

Большой риск; может потребоваться быстрое репрофилирование объекта.

Декоратор (художник-декоратор)

Декоратор (художник-декоратор) – специалист по созданию внешнего образа и оформлению предметов, помещений и т.д. Сфера применения декораторского труда очень широка: от украшения отдельных предметов до создания интерьеров. В отличие от дизайнера, декораторы, как правило, не меняют геометрию декорируемого пространства или предмета. В силу широты применения декораторского труда, такие вакансии существуют в штатах предприятий индустрии развлечений, культурно-зрелищных заведениях (театры, кинотеатры), строительных фирмах, специализирующихся на ремонте помещений и т.п. Существуют и отдельные специалисты, работающие самостоятельно.

В Екатеринбурге подготовкой дипломированных декораторов занимается Уральская государственная архитектурно-художественная академия (УрГАХА), выпускники которой пользуются спросом не только в нашей стране, но и за рубежом.

По имеющейся у нас информации, доля декораторов на рынке труда Екатеринбурга незначительна, в то же время квалифицированные специалисты с хорошей репутацией всегда востребованы.

Уровень заработной платы декораторов (в зависимости от опыта и репутации) колеблется, в среднем, от 5000 до 20000 рублей, однако известные специалисты с большим опытом работы могут получать намного больше.

Плюсы: достаточно интересная творческая специальность, широкий круг общения.

Минусы: зависимость от вкуса и требований клиентов (руководства), субъективизм в оценках результатов труда.

Зооинженер

Зооинженер — специалист по содержанию животных зоопарка и животноводческих ферм. Организует и контролирует производство животноводческой продукции; добивается улучшения ее качества и снижения себестоимости (для сельского хозяйства); обеспечивает рациональное содержание, кормление и использование животных в соответствии с принятой технологией и планом селекционно-племенной работы; ведет зоотехнический и племенной учет и отчетность по животноводству; проводит мероприятия по обеспечению животных помещениями, кормами и др.

Функциональные обязанности:

Создание оптимальных условий для животных, содержащихся в неволе, в том числе подбор рациона, организация воспроизводства. Надо быть готовым к экстремальным ситуациям, требующим быстроты и четкости решения вопроса. Нельзя бояться грязной работы.

Что нужно знать:

Зоологию, анатомию и физиологию экзотических (для зоопарка) и сельскохозяйственных (для ферм) животных, генетику, зооигиену, ветакшерство.

Где получить специальность:

Зооинженеров для сельского хозяйства выпускают сельскохозяйственные и ветеринарные вузы. Специалистов для зоопарка в России не готовят, в отличие от Европы, где существуют факультеты, раз в два года набирающие специальные курсы. В сельскохозяйственных Академиях не проходят экзотических животных. Выпускники биологических факультетов знают систематику, но слабо разбираются в вопросах кормления и размножения животных. Как полагают специалисты, если человек любит животных, не боится с ними работать, то необходимые навыки придут с опытом.

Востребованность:

Мало востребованная специальность для зоопарков. В области практически отсутствуют фермы с экзотическими животными. Работа на сельскохозяйственных фермах, ведущих селекционные работы.

Заработная плата:

10 000—15 000 рублей

Ипотечный брокер

Ипотечный брокер — это специалист, который владеет знаниями в области кредитования на рынке недвижимости. Он оценивает, насколько возможно получение кредита, проверяет, соответствуют ли личные параметры клиента требованиям банка, подбирает подходящую кредитную программу. Также в его обязанности входит формирование кредитного досье, представление интересов клиента в банке, получение одобрения на выдачу кредита и сопровождение ипотечной сделки, включая одобрение подобранным риэлтером объекта недвижимости.

Сегодня на рынке существует три вида брокеров: «микс» риэлтеров и брокеров (один специалист осуществляет все виды услуг), брокер, выделенный в отдельное направление в рамках риэлтерской компании (специализированный отдел) и специализированный ипотечный брокер, который не занимается риэлтерской деятельностью. Есть специалисты по загородной недвижимости, недвижимости на первичном рынке, коммерческой недвижимости.

Для потребителя обращение к профессиональному брокеру позволяет сэкономить около 5-7% от суммы кредита за весь период кредитования, а также сократить время получения кредита.

Функциональные обязанности:

- оперативный подбор выгодной клиенту ипотечной программы;
- помощь в правильном оформлении необходимого набора документов для предоставления в банк;
- формирование у банка положительного портрета;
- консультации по вопросам, связанным с ипотекой;
- полное сопровождение процесса получения ипотечного кредита;
- мониторинг кредитных программ банков.

Что нужно знать:

- правила оформления документов;
- особенности кредитных программ различных банков;
- законодательство;
- навыки работы с ПК и знание пакета MS Office.

Также для такого сотрудника важными являются такие качества, как стрессоустойчивость, доброжелательность, презентабельная внешность, инициативность, грамотная речь.

Где получить специальность: подойдет финансовое или экономическое образование. Плюс тренинги в различных ассоциациях и получение сертификатов профессионального соответствия.

Востребованность в последние годы с развитием ипотечных программ сильно увеличилась.

Заработная плата: высокая, значительную часть составляет процент от сделки – 1-3% от суммы кредита. Единых тарифов нет, каждая фирма устанавливает свою систему.

Плюсы:

- хорошая оплата труда;
- хорошие проценты.

Минусы:

- очень большая ответственность;
- нужно постоянно следить за изменениями законодательства, отслеживать появление новых кредитных программ банков;
- нет строгой нормативно-правовой базы.

• Кавист

- **Кавист** — специалист по винам, занимающийся их продажей в специализированных магазинах. В его обязанности входит не только знание различных алкогольных напитков и правил употребления последних, но и умение подбирать их под конкретную ситуацию, вкус клиента. Как правило, должности кавистов вводятся в штат магазинов, специализирующихся на продаже элитной алкогольной продукции. Квалифицированный кавист обычно имеет свой стабильный круг клиентов и может выступать как один из элементов конкурентного преимущества в указанном секторе рынка, поэтому кроме собственно специальных способностей, он должен обладать и некоторыми психологическими навыками.

- В Екатеринбурге кавистов пока не готовят. Ближайший центр подготовки этих специалистов – Москва.

- Спрос на кавистов на рынке труда Екатеринбурга незначителен, однако, грамотный специалист (в силу того, что и предложение практически отсутствует) всегда найдет себе работу. Кроме того, в связи с открытием магазинов, специализирующихся исключительно на продажах алкогольной (в том числе и элитной) продукции, можно предположить, что потребность в этой специальности будет увеличиваться.

- Средний уровень заработной платы кавистов, в силу уникальности профессии, определить не представляется возможным, но можно однозначно сказать, что он значительно выше среднего.
- **Плюсы:** уникальность профессии, широкий круг общения, возможность попробовать уникальные продукты самому.
- **Минусы:** слабые карьерные перспективы, наличие вреда для здоровья при чрезмерном усердии в выполнении служебных обязанностей.

Категорийный менеджер

Категорийный менеджер - специалист, отвечающий за работу с определенной категорией товаров. Наиболее часто должности категорийных менеджеров встречаются в крупных торговых компаниях, как оптовых, так и розничных, однако могут встречаться и в производственных структурах в подразделениях снабжения.

Функциональные обязанности

В задачи категорийного менеджера входит организация отбора, формирование заказа и закуп товаров определенной группы для их дальнейшей реализации или переработки. В этой связи он должен координировать деятельность снабженцев, бренд-менеджеров и торговых агентов в своей товарной группе, получая информацию о потребностях предприятия в тех или иных товарах и организуя их закуп, хранение и доставку своим потребителям в установленные сроки. В функции категорийного менеджера так же входит перспективное планирование снабжения, позволяющее наладить бесперебойное обеспечение подведомственными товарами. В тоже время задачей категорийного менеджера является оптимальное распределение имеющихся запасов, не допуская затоваренности в отдельных местах. Как правило, категорийный менеджер относится к среднему управленческому составу фирмы.

Что нужно знать

Для выполнения своих обязанностей категорийный менеджер должен иметь достаточно глубокие знания и определенный опыт работы в области маркетинга, менеджмента, торговли. Кроме практических навыков желательно также наличие высшего экономического или маркетингового образования. Критерием для пригодности человека к этой деятельности служат личностные характеристики: умение быстро ориентироваться в ситуации, практические навыки прогнозирования ситуации, умение добиваться поставленной цели и т.п.

Где можно получить специальность

Как правило, от категорийного менеджера обязательно требуется значительный опыт работы в сфере маркетинга и наличие высшего экономического или маркетингового образования. Кроме того, необходимо глубокое знание профильной товарной группы, иногда, в случае работы со сложным товаром – специальное образование. Часто должность категорийного менеджера занимают успешные менеджеры по продажам, бренд-менеджеры или менеджеры по снабжению, рассматривая эту должность как очередную карьерную ступеньку.

Востребованность

В силу сравнительно высокого положения категорийные менеджеры во внутрифирменной иерархии, их доля на открытом рынке труда незначительна. В основном, в категорийные менеджеры выходят из действующего персонала предприятия, однако существует и заметный спрос на специалистов такого рода с практическим опытом работы на аналогичных должностях извне, и в большинстве случаев они могут достаточно быстро найти себе соответствующую работу

Зарплата

Оклады категорийных менеджеров достаточно сильно зависят от объемов предприятия и начинаются приблизительно с 25000 рублей/мес., но в ряде случаев могут значительно превысить эту цифру.

Плюсы: достаточно интересная специальность, довольно высокий статус, неплохие карьерные перспективы, хорошая оплата труда.

Минусы: достаточно сложная работа, высокая зависимость от внешней конъюнктуры, проблемы с поиском вакантных мест.

КлинингерКоллектор

Коллектор —от английского слова collect —собирать —специалисты, которые вынуждают неплательщиков отдать просроченные долги.

У коллекторов есть доступ к базам данных банков, страховых компаний, центрального адресного бюро, организаций коммунального хозяйства, городской телефонной сети, бюро кредитных историй. Хотя, как показывает опыт, всех этих сведений не всегда хватает, чтобы поймать неплательщика.

По признаниям коллекторов, бизнес этот весьма рискованный. Раньше выбиванием долгов нередко занимались коррумпированные структуры, поэтому сейчас не очень доверяют таким специалистам. В России в цивилизованном виде коллекторы существуют не более трех лет. И если в Италии на рынке сбора долгов работает около 600 организаций, в Америке —4,5 тысячи, то в России —не более 100.

Функциональные обязанности:

- рассылка уведомлений должникам;
- общение с должниками;
- выезд оперативной группы к должнику;
- ведение дел в суде.

Что нужно знать:

- основные юридические нормы;
- особенности психологии потребителя;
- не менее важны порядочность, коммуникабельность, приятный голос, поставленная речь и умение убеждать.

Где получить специальность: подойдет любоевысшее гуманитарное образование.

Востребованность: постоянно возрастает, особенно если учесть, сколько кредитов сейчас выдают банки.

Заработная плата: от 25 тысяч рублей плюс вознаграждение от взысканной суммы — от 12% до 35%.

Плюсы: хорошая оплата.

Минусы:

- нервная работа;
- большие риски, могут быть жалобы;
- долг не всегда возможно взыскать;
- негативное отношение людей.

Коллектор

Коллектор —от английского слова collect —собирать —специалисты, которые вынуждают неплательщиков отдать просроченные долги.

У коллекторов есть доступ к базам данных банков, страховых компаний, центрального адресного бюро, организаций коммунального хозяйства, городской телефонной сети, бюро кредитных историй. Хотя, как показывает опыт, всех этих сведений не всегда хватает, чтобы поймать неплательщика.

По признаниям коллекторов, бизнес этот весьма рискованный. Раньше выбиванием долгов нередко занимались коррумпированные структуры, поэтому сейчас не очень доверяют таким специалистам. В России в цивилизованном виде коллекторы существуют не более трех лет. И если в Италии на рынке сбора долгов работает около 600 организаций, в Америке —4,5 тысячи, то в России —не более 100.

Функциональные обязанности:

- рассылка уведомлений должникам;
- общение с должниками;
- выезд оперативной группы к должнику;
- ведение дел в суде.

Что нужно знать:

- основные юридические нормы;
- особенности психологии потребителя;
- не менее важны порядочность, коммуникабельность, приятный голос, поставленная речь и умение убеждать.

Где получить специальность: подойдет любоевысшее гуманитарное образование.

Востребованность: постоянно возрастает, особенно если учесть, сколько кредитов сейчас выдают банки.

Заработная плата: от 25 тысяч рублей плюс вознаграждение от взысканной суммы — от 12% до 35%.

Плюсы: хорошая оплата.

Минусы:

- нервная работа;
- большие риски, могут быть жалобы;
- долг не всегда возможно взыскать;
- негативное отношение людей.

Клинингер – специалист, осуществляющий уборку территории и чистку имущества заказчика. Входят в штаты фирмы, предоставляющей уборочные услуги.

Функциональные обязанности

В должностные обязанности клинингера входит наведение чистоты в помещении с минимальным воздействием на имущество заказчика, т.е. он должен не только убрать мусор или очистить порученное имущество, но и не повредить его. В последние годы технология уборки помещений сильно изменилась. Появились современный инвентарь, новые химические препараты, сложная техника, в связи с чем от современных уборщиков требуется достаточно высокий уровень знаний и квалификация. В некоторых случаях происходит специализация клинингеров на определенных уборочных операциях. Это вызвано не только сложностью техники, но и необходимостью осторожного применения современных чистящих средств во избежание нанесения ущерба имуществу или здоровью заказчика.

Что нужно знать

Клинингер должен в совершенстве уметь пользоваться необходимым оборудованием, знать специфику и правила грамотного и безопасного применения используемых средств

Где можно получить специальность

Как правило, подготовка клинингера осуществляется непосредственно в клининговой фирме. Иногда обучение предусмотрено компанией-поставщиком оборудования. Иногда от потенциального сотрудника требуется средне-специальное (или даже высшее) техническое образование.

Востребованность

Доля спроса на клинингеров на рынке труда Екатеринбурга довольно значительна, и нати работу не составит труда.

Зарплата

Оклады, как правило, невелики и колеблются, в зависимости от нагрузки, от 6000 до 8000.

Плюсы: достаточно спокойная, размеренная работа, в ряде случаев возможно совмещение, невысокие требования к квалификации..

Минусы: невысокий престиж и уровень зарплаты.

Конкурсный управляющий

Конкурсный управляющий - лицо, осуществляющее в соответствии с Законом РФ от 19 ноября 1992 г. "О несостоятельности (банкротстве) предприятий" конкурсное производство. Назначается в ситуации, когда уже ничего нельзя сделать и предприятие ликвидируется. Конкурсный управляющий обязан провести процедуру, направленную на принудительную или добровольную ликвидацию несостоятельной организации. Для решения этой задачи конкурсный управляющий приобретает право распоряжаться имуществом должника, осуществляет анализ его финансового состояния, изучает обоснованность требований кредиторов, признает или отклоняет их; формирует конкурсную массу (имущество должника, на которое может быть обращено взыскание), в том числе проводит работу по взиманию дебиторской задолженности; представляет в арбитражный суд и кредиторам необходимую информацию о финансовом состоянии должника и его имуществе на момент открытия конкурсного производства; выполняет функцию управления организацией-должником; имеет право оспаривать в арбитражном суде сделки должника, заключенные им в течение последних 6 месяцев, предшествующих возбуждению производства по делу о несостоятельности (банкротстве) организации, а также решения собрания (комитета) кредиторов, принятые с нарушением компетенции собрания (комитета) либо ограничивающие полномочия конкурсного управляющего; формирует состав ликвидационной комиссии и руководит ее работой; созывает собрание кредиторов. Конкурсный управляющий при принудительной ликвидации несостоятельной организации назначается арбитражным судом. Размер его вознаграждения определяется собранием (комитетом) кредиторов и утверждается арбитражным судом. Кандидатура конкурсного управляющего должна отвечать требованиям, изложенным в Законе о банкротстве. Кандидатом в конкурсные управляющие не может быть должностное лицо администрации организации-должника или кредитора. Кандидаты в конкурсные управляющие представляют декларацию о своих доходах и имущественном состоянии. После завершения своих расчетов конкурсный управляющий представляет в арбитражный суд отчет о своей деятельности, к которому прилагаются ликвидационный баланс и документы об использовании средств, оставшихся после удовлетворения требований кредиторов. При добровольной ликвидации несостоятельной организации конкурсный управляющий назначается собственником (собственниками) организации-должника. Кредиторы имеют право назначить нового управляющего вместо назначенного собственником (собственниками) организации-должника. Конкурсный управляющий принимает в свое распоряжение имущество должника и управляет им с момента назначения. В обязанности конкурсного управляющего, назначенного для проведения добровольной ликвидации должника, входит созыв собраний кредиторов и регулярное представление им на этих собраниях отчета о ходе ликвидации организации-должника. После реализации имущества должника и распределения денежных средств между кредиторами конкурсный управляющий созывает заключительное собрание кредиторов, на которое приглашается собственник (собственники) организации-должника, и отчитывается о своей работе. С принятием решения об утверждении ликвидационного баланса, отчета об использовании средств, оставшихся после удовлетворения требований кредиторов, и о ликвидации организации-должника обязанности конкурсного управляющего считаются выполненными.

Претендент на указанную должность должен быть экономистом, юристом или лицом, обладающим опытом хозяйственной работы, то есть, во-первых, обязан иметь высшее юридическое или экономическое образование, во-вторых, опыт работы в сфере хозяйственного управления. В Екатеринбурге наиболее подходящее образование по этому профилю можно получить в Уральском государственном университете, УГТУ-УПИ, Уральском государственном экономическом университете или Уральской государственной юридической академии. В соответствии с процедурой назначения конкурсным управляющим, работу в этом качестве можно найти через арбитражный суд или по согласованию с заинтересованными сторонами. Размеры оплаты труда определяются постановлением арбитражного суда или по согласованию с заинтересованными сторонами и в большинстве случаев достаточно велики.

Плюсы: интересная работа, широкий круг общения, достаточно высокий статус, высокая оплата труда.

Минусы: сложная процедура подготовки, нерегламентированный рабочий день, работа с большими объемами информации, возможность давления со стороны заинтересованных

Копирайтер

Копирайтер - специалист по авторским правам, рекламной деятельности, человек с творческой натурой, способный сочинять оригинальные тексты, музыкальные заставки и более крупные произведения разного стиля, характера и метража. Многие копирайтеры имеют опыт написания сценариев. Входят в штаты рекламных компаний, теле- и радиостанций, издательств, студий аудио- и видеозаписи и т.п.

Функциональные обязанности

В обязанности копирайтера входит написание статей рекламного характера, участие в разработке имиджа фирмы, включая название, слоган, рекламные материалы. Для этого он должен понять задачу, поставленную клиентом, учесть специфику рекламируемого товара (услуги), психологию целевой аудитории готовящегося рекламного послания, после чего подготовить текст, который бы интегрировал все вышеуказанные параметры. Как правило, копирайтер готовит несколько вариантов текстов, из которых клиент выбирает наиболее, с его точки зрения, подходящие для себя. При этом в задачу копирайтера входит и подготовка обоснования, почему были выбраны (созданы) тексты именно такого содержания, расшифровка подтекстовых смыслов. Дополнительная трудность состоит еще и в том, что по содержанию это должны быть краткие и хорошо запоминающиеся фразы. Кроме того, копирайтер должен ориентироваться в области авторских прав на музыкальные и литературные произведения. Во избежание возможных проблем тексты должны носить оригинальный характер и не должны повторять уже примененные другими авторами.

Что нужно знать

Для этого копирайтеру необходимо владеть навыками самостоятельной творческой работы с текстом и знаниями в области журналистики, филологии, психологии, социологии. Обязателен обширный словарный запас, начиная с классических языковых форм и заканчивая слэнгом целевой аудитории. Как правило, копирайтер постоянно следит за работой коллег, что позволяет избегать повторений. Из личных характеристик наиболее важным является творческий склад ума, способность к нетрадиционному мышлению, а так же ответственность и умение убеждать.

Где можно получить специальность

Для работы в этой области желательно иметь журналистское или филологическое образование. Желательны так же дополнительные курсы по психологии.

Востребованность

Доля копирайтеров на рынке труда Екатеринбурга незначительна в силу специфичности их деятельности и найти работу начинающему специалисту достаточно непросто, хотя в условиях растущего рынка СМИ и рекламы вполне реально. В тоже время копирайтеры со сложившейся репутацией всегда востребованы.

Зарплата

Оплата труда копирайтера, как правило, достаточно сильно колеблется в зависимости от опыта и репутации, а так же от размеров фирмы и может составлять от 8000 до 15000 руб/мес. Кроме того, за удачные предложения их авторы могут получать достаточно серьезные бонусы.

Плюсы: интересная работа, широкий круг общения, неплохие карьерные перспективы.

Минусы: невысокая, особенно для начинающих зарплата, субъективная оценка труда, малое востребованность у работодателей.

Креативный директор

Креативный директор - руководитель коллектива дизайнеров и/или копирайтеров. В его обязанности входит координация работы рекламного отдела, разработка концепции рекламных проектов, фирменного стиля компании, контроль за осуществлением рекламной деятельности в креативном плане. Он также следит за творческим процессом, исходя из требований заказчика. Многие креативные директора "вырастали" из художников-дизайнеров. Если крейтор в основном художник, ему желательно знать издательско-полиграфический процесс "от и до", имея соответствующие связи в этой сфере (типографии, СМИ, рекламные агентства и пр.). Кроме того, для успеха в своей работе, креативный директор должен выполнять роль генератора идей. Угадать, создать нечто оригинальное и привлекающее внимание определенной группы людей - вот задача крейтора, в какой бы области он ни работал. Как правило, эта должность существует в рекламных компаниях, на теле- и радиостанциях, в издательствах, студиях аудио- и видеозаписи и т.п.

Обычно специалисты такого уровня имеют либо высшее художественное, либо высшее филологическое образование. В Екатеринбурге наиболее близкая к этому профилю подготовка осуществляется в Уральской государственной архитектурной академии или на факультете журналистики УрГУ.

Доля креативных директоров на рынке труда Екатеринбурга незначительна в силу специфичности их деятельности и положения во внутрифирменной иерархии, однако специалисты с опытом и хорошей репутацией всегда востребованы.

Оплата труда креативного директора достаточно велика и может составлять от 20000 руб. в месяц и более.

Плюсы: интересная творческая работа, широкий круг общения, достаточно высокий статус, неплохая оплата труда.

Минусы: нерегламентированный

Креатив-менеджер

Креатив-менеджер – сотрудник рекламного агентства, в чьи обязанности входит разработка концепций рекламных проектов, разработка фирменного стиля компании. Как правило, эта должность существует не только в рекламных агентствах, но и на крупных теле- и радиостанциях, в издательствах, студиях аудио- и видеозаписи, так как кроме рекламы им может быть поручено создание новых программ, заставок и т.п.

Функциональные обязанности

В обязанности креатив-менеджера входит разработка и воплотить в жизнь некоей творческой идеи, которая могла бы привлечь потребителя, и в то же время достаточно жестко привязанную к требованиям заказчика. Он выступает инициатором, вокруг мыслей которого объединяются дизайнеры и/или копирайтеры, сценаристы, и т.п., конкретизируя его предложения. Угадать, создать нечто оригинальное и привлекающее внимание определенной группы людей - вот задача крейтора, в какой бы области он ни работал. Таким образом, креатив-менеджер выступает в роли руководителя рекламного проекта. Для этого он должен понять задачу, поставленную руководством или клиентом, учесть психологию целевой аудитории готовящегося мероприятия, после чего подготовить общие предложения для дальнейшей работы более узких специалистов. Затем ему необходимо интегрировать подготовленные предложения в единый сценарий, который и будет реализовываться в рамках поставленной задачи. Многие креатив-менеджеры "вырастали" из художников-дизайнеров, копирайтеров и родственных им профессий.

Что нужно знать

Для креатив-менеджера желательно знать технологические процессы (издательско-полиграфические технологии, телевизионные и прочие) "от и до", чтобы правильно оценить практическую реализуемость своей идеи. Кроме того, для успеха в своей работе, креатив-менеджер должен выполнять роль генератора идей, для чего необходимо творческий склад ума, способность к нетрадиционному мышлению, а так же ответственность и умение убеждать.

Где можно получить специальность

Обычно специалисты такого уровня имеют либо высшее художественное, либо высшее филологическое образование, однако в этой сфере талант (призвание) имеет большее значение, нежели диплом. Желательно так же иметь опыт работы в качестве дизайнера, копирайтера или сценариста.

Востребованность

Доля креатив-менеджеров на рынке труда Екатеринбурга незначительна в силу специфичности их деятельности, однако специалисты с опытом и хорошей репутацией всегда востребованы.

Зарплата

Колебания оплаты труда креатив-менеджера достаточно велики и могут составлять от 12 до 20000 руб./мес. Однако размер бонусов за хорошо выполненную работу может заметно превышать официальную зарплату.

Плюсы: интересная творческая работа, широкий круг общения, достаточно высокий статус.

Минусы: нерегламентированный рабочий день, высокая зависимость от клиентов, сложности с поиском работы.

Кредитный эксперт

Кредитный эксперт – специалист, занимающийся оценкой рисков и выработкой рекомендаций по выдаче кредита или отказу в кредитовании того или иного клиента. Должности кредитных экспертов могут встречаться в любых предприятиях, осуществляющих кредитные операции (к этой сфере, помимо банков и родственных им структур, могут относиться лизинговые компании, ломбарды, торговые заведения, самостоятельно осуществляющие кредитование потребителей и т.п.).

Функциональные обязанности

В его задачи входит изучение документов и состояния потенциального заемщика, оценка его способности к возврату кредита в указанных размерах и в указанные сроки. В ряде случаев требуется и определенный опыт работы в сфере кредитования. Особенно требовательны к опыту и репутации сотрудников этого направления банки: невозвращенный крупный кредит может серьезно подорвать финансовое положение предприятия. В данном случае актуальными бывают не только формальные параметры, но и субъективные ощущения эксперта. Однако в последнее время в сфере предоставления небольших, в основном, потребительских кредитов активно развивается т.н. «скоринговое» (рейтинговое) кредитование, в котором решение принимается по формальным признакам, по соответствию тем или иным количественным параметрам. В этом секторе требования к сотрудникам, их опыту, репутации и образованию, не особенно высоки. Кроме того, кредитные эксперты должны быть в состоянии выступить в качестве консультантов для клиента, подобрав соответствующий его потребностям вариант кредитования.

Что нужно знать

Как правило, кредитный эксперт должен достаточно хорошо знать экономику, понимать специфику деятельности клиента, устойчивость его финансового состояния и перспективу возвращения кредита. Так же он должен отлично разбираться в ассортименте и особенностях продуктов, предлагаемых кредитным учреждением. Необходимо и уметь убедить клиента выбрать наиболее подходящий тому вариант, для чего желательно знание психологии.

Где можно получить специальность

Для занятия этой должности требуется, как правило, экономическое образование. Желательна так же определенная психологическая подготовка. Кроме того, работодатели дополнительно организуют изучение специфики предлагаемых кредитным учреждением продуктов

Востребованность

Доля кредитных экспертов на рынке труда Екатеринбурга достаточно высока, поэтому хороший специалист с опытом всегда найдет достойную работу с достойной оплатой.

Зарплата

Оклад кредитного эксперта, в зависимости от сферы занятости (в магазинах, в самих кредитных учреждениях, ипотека, авто- или потребительское кредитование), колеблется очень сильно и может составлять от 8000 до 25000 руб., однако, как правило, по итогам деятельности специалист, ему выплачиваются значительные суммы в виде бонусов.

Плюсы: неплохая оплата труда, неплохие карьерные возможности.

Минусы: очень ответственная работа, требующая серьезной профессиональной подготовки, высокий уровень рисков.

Крупье

Крупье – сотрудник казино, непосредственно осуществляющий операции за игровым столом, выдающий участникам их выигрыш и собирающий проигранные ставки.

Но это еще не все. В казино действует много правил, гласных и негласных, которые необходимо познать начинающему крупье. Важно помнить, что к работникам предъявляют очень жесткие требования относительно поведения и внешнего вида. Одежда крупье (обычно униформа) должна быть чистой и отглаженной, прическа - аккуратной, а лицо - тщательно выбритым (у мужчин). Карманы на брюках и юбках обязательно зашивают. Это своеобразная мера предосторожности для того, чтобы кэш — фишка, эквивалентная определенной денежной сумме, — “случайно” не оказался в кармане крупье. С той же самой целью каждый крупье, отходя от стола, обязан сделать определенное движение, показывая, что его руки “чисты”. Кроме того, крупье запрещено надевать в казино какие-либо драгоценности и часы, чтобы ни у одного из игроков не возникла даже слабая мысль о том, что они могут быть куплены на деньги, которые он здесь “просадил”. Для крупье очень важно быть сдержанным, корректным и доброжелательным. Не следует открыто улыбаться и демонстрировать удовольствие по поводу собственного успеха. Уместнее будет посочувствовать проигравшему, даже если внутри все радостно кричит от осознания собственной победы над ним. А лучше молча, без эмоций выполнять свою работу, стараясь делать все аккуратно и быстро: ошибки в таких ситуациях особенно нервируют игроков. Хороший крупье должен тонко чувствовать атмосферу, царящую во время игры.

Как правило, казино сами осуществляют подготовку крупье. Процесс отбора и обучения называют тренингом. Попасть на тренинг обучения профессии крупье в большинстве случаев Вы можете, если вам не более 27 лет. Проводят его опытные специалисты, профессионалы своего дела, которые большое внимание уделяют технике и умению быстро и правильно вычислять суммы выплат игроку. Сначала новобранцев учат не бояться своего рабочего места, фишек, карт, шарика на рулетке и прочего антуража. Затем начинают трудиться над руками — они должны слушаться крупье. И, наконец, ученикам выдают массу информации о карточных играх и способах быстрого и удобного счета.

Как и во многих других компаниях, в казино существует служебная лестница. Ее низшую ступень занимают новоиспеченные крупье-тренинг. Их зарплата составляет в среднем 200–300 долларов. Далее идут просто крупье, получающие от 300 до 600 долларов.

Плюсы: широкий круг общения, при наличии соответствующих навыков – неплохая оплата труда.

Минусы: неудобный график работы (практически все заведения работают до утра; в выходные, воскресные и праздничные дни они обязательно обслуживают посетителей), постоянное психологическое напряжение, множество ограничений в различных сферах.

Маркер

Маркер – сотрудник зала для бильярда, непосредственно осуществляющий обслуживание игроков и контроль за игрой. Именно он предоставляет стол и снаряжает игроков всем необходимым для игры. Если же посетитель пришел один, и ему не с кем состязаться, а маркер в это время не загружен работой, он может составить клиенту компанию: сыграть с ним партию, напомнить правила той или иной игры (а для этого ему не помешает их знать и самому уметь играть), при необходимости – провести первичное обучение правилам и технике игры. Кстати, если речь идет о VIP-зале, то там, как правило, такая услуга является обязательной. В ряде случаев на маркера возлагается обязанность судейства и ведения счета между игроками. Иногда маркеру приходится улаживать конфликты с клиентами.

Как правило, место маркера занимают люди, искренне увлеченные бильярдом и имеющие достаточно высокую квалификацию в этом виде спорта.

В большинстве случаев, кроме невысокого оклада (4000-6000 руб./мес.), маркер получает чаевые, которые часто значительно превышают официальный оклад и являются традиционной и вполне законной прибавкой к жалованью.

Плюсы: широкий круг общения, возможность заниматься любимым делом.

Минусы: неудобный график работы (практически все заведения работают до утра; в выходные, воскресные и праздничные дни они обязательно обслуживают посетителей) и постоянное психологическое напряжение.

Маршал

Маршал – сотрудник боулинга, непосредственно осуществляющий обслуживание игроков и контроль за игрой. Именно он предоставляет дорожку и снаряжает игроков всем необходимым для игры. Он должен встретить клиента и переобуть его в специальную обувь для боулинга, в которой и играть удобно, и покрытие не царапается. При необходимости маршалы подбирают подходящие клиенту шары, имеющие разный вес и диаметр, объясняют клиенту, как держать шар, рассказывают правила и т.п. Кроме того, маршал следит за самой игрой.

Работа маршала не так легка, как кажется на первый взгляд. Правда, нагрузка здесь не столько физическая (хотя работать сутками тоже не каждый сможет), сколько психологическая. Во-первых, нужно запомнить все теоретические правила игры и научиться применять их на практике, а во-вторых, не все клиенты обладают ангельским характером, всегда найдутся люди, которым всё не нравится, всё не устраивает - здесь понадобятся железные нервы и терпение. Кроме того, как правило, никаких льгот по участию в игре для маршалов не предусматривается.

Зачастую, место маршала занимают достаточно молодые люди. Подготовка осуществляется или сотрудниками боулинг-клуба, или поставщиками оборудования для боулинга.

В большинстве случаев, кроме невысокого оклада (2000-4000 руб./мес.), маршал получает чаевые, которые часто значительно превышают официальный оклад и являются традиционной и вполне законной прибавкой к жалованью.

Плюсы: широкий круг общения, возможность дополнительной занятости.

Минусы: неудобный график работы (практически все заведения работают до утра; в субботу, воскресные и праздничные дни они обязательно обслуживают посетителей), постоянное психологическое напряжение.

Менеджер BTL

Менеджер BTL (below the line) – специалист рекламного агентства, отвечающий за организацию продвижения товаров на местах продаж. В его функции входит работа по уяснению задач, которые ставит клиент перед рекламным агентством по проведению промо-акции, планирование и проведение этой акции. BTL-менеджер определяет, какого вида будет акция, будет ли это дегустация, будут ли проводиться сэмплинги (бесплатная раздача продукции) и т.п. Если же в качестве задачи определяется увеличение объема продаж, то BTL-менеджер отдает команду о разработке целой компании sales-promotion. Как правило, это делается для уже известных марок, обладающих определенной марочной историей и объемами продаж, с целью привлечения новых покупателей или дополнительного убеждения уже сформированной потребительской аудитории. Один из классических приемов sales-promotion – подарок за покупку или двойная порция по цене одной. Считается, что креатив определяет успех акции больше чем на 50%. Однако грамотная постановка задачи, определяющая креатив в этой ситуации, зависит именно от BTL-менеджера. BTL-менеджер (часто бывает, что он же является менеджером по работе с клиентами, хотя в разных агентствах по-разному), обработав клиентский запрос, четко объясняет задачу координаторам и супервайзерам, которые, в свою очередь, обеспечивают все условия для работы собственно конечному звену – промоутеру.

Специально подготовкой людей по этой специальности учебные заведения не занимаются. Критерием для пригодности человека к этой деятельности служат личностные характеристики: коммуникабельность, настойчивость, внимание к запросам клиентов и т.п. Кроме того, от претендента в большинстве случаев требуется профильное (для работы с определенным товаром) образование и знание основ экономики. Часто фирмы сами готовят себе менеджеров по работе с клиентами с учетом специфики своей деятельности.

По имеющейся у нас информации, доля BTL-менеджеров на рынке труда Екатеринбурга незначительна, но хороший специалист всегда найдет себе место.

Зарплата BTL-менеджера, как правило, колеблется от 10000 до 25000 руб., в зависимости от репутации и размеров агентства.

Плюсы: творческая работа, неплохая оплата труда, серьезные карьерные возможности.

Минусы: большая зависимость от клиентов компании, отсутствие свободы выбора контактов.

Метрдотель

Метрдотель – это менеджер зала ресторана, бара или кафе. Он руководит командой официантов, а если необходимо – и охраной. Под его контролем должен находиться весь спектр нештатных ситуаций. Кроме того, метрдотель – это и своего рода психолог по совместительству. В его руках зачастую находится залог хорошего настроения гостей. Некоторым из них он подбирает столик, говорит с ними. Солидный клиент должен захотеть прийти в ресторан еще и еще раз. Для этого его нужно не просто обслужить – с ним нужно подружиться. Иногда только от метрдотеля зависит сохранение репутации ресторана.

К сожалению, традиционно не редко хамство в адрес официанта со стороны гостей. В этом случае официант принимает на себя удар, а метрдотель обязан оказать ему психологическую поддержку и помочь уже за кулисами зала. О квалификации метрдотеля можно судить по тому, как он это делает: хорошего метрдотеля подчиненные понимают без слов.

Базовое образование для метрдотеля значения не имеет. Для занятия этой должности, как правило, необходимо иметь приятную внешность и грамотную речь (иногда требуется хорошее владение разговорным английским языком). Чтобы стать хорошим метрдотелем, надо познать все тонкости ресторанной науки – обычно все метрдотели в прошлом сами были официантами.

Зарплата метрдотеля состоит из фиксированного оклада (8-10 тыс. руб.) и чаевых, которые значительно превышают официальный оклад и являются традиционной и вполне законной прибавкой к жалованью.

Плюсы: широкий круг общения, при наличии соответствующих навыков – неплохая оплата труда.

Минусы: неудобный график работы (практически все заведения работают до 24 часов, а многие — до утра; в субботу, воскресные и праздничные дни они обязательно обслуживают посетителей), постоянное психологическое напряжение.

Оператор телемаркетинга

Оператор телемаркетинга – специалист, в обязанности которого входит сбор информации о ситуации на удаленном рынке посредством телефонных и интернет-опросов. Его задачей является изучение мнений потенциальных клиентов об эффективности действий (потенциальных действий) по продвижению товаров или услуг предприятия в интересующем данное предприятие регионе. Данная информация служит основой для разработки маркетинговой стратегии предприятия в данном регионе. Для этого проводится анализ потребительских предпочтений, объема рынка, анализ продукции конкурентов и т.д. Таким образом, квалифицированный телемаркетолог должен собрать достаточно широкую и развернутую информацию об удаленном рынке. Наиболее часто должности операторов телемаркетинга встречаются в крупных торговых компаниях, ведущих активную экспансионистскую политику. Специалисты по телемаркетингу могут быть востребованы и специализированными фирмами, занимающимися маркетинговыми исследованиями.

Как правило, высокая квалификация для операторов телемаркетинга не требуется. В большинстве случаев это начальная ступенька для карьеры маркетолога.

Однако иметь достаточно четкое представление о том, что такое маркетинг, необходимо для понимания значения и коррекции получаемой информации. В принципе, достаточно любого качественного вузовского образования.

По имеющейся у нас информации, доля операторов телемаркетинга составляет незначительную долю рынка труда Екатеринбурга.

Уровень заработной платы телемаркетологов колеблется от 4000 до 7000 рублей.

Плюсы: возможность гибкого графика работы, совмещения, при соответствующей заинтересованности может стать началом карьеры.

Минусы: невысокая зарплата, малая востребованность

Пивовар

Пивовар — человек, занимающийся пивоварением, сотрудник пивоваренного завода. Пивоварение известно еще со времен Древнего Египта и Вавилона, а в средневековой иерархии пивовар занимал место сразу после священника и рыцаря.

Сейчас есть два направления деятельности пивовара. Во-первых, пивовар — это руководитель процесса на пивоваренном заводе. Технолог-пивовар, главный пивовар, руководитель пивоваренного цеха — так обычно называется на заводах эта должность. У такого специалиста могут быть помощники, ассистенты. Во-вторых, пивовар — это сотрудник частной пивоварни, которые открываются в некоторых ресторанах. Так или иначе, от пивовара зависит, какое в итоге получится пиво. Именно он выбирает сырье для пива, следит за процессом приготовления напитка и проверяет качество продукта.

В профессии пивовара есть свои правила, за соблюдением которых следит Союз российских пивоваров. Эта организация существует с 1999 года. Сейчас членами

Союза пивоваров России являются компании, которые в совокупности производят порядка 85% реализуемого на российском рынке пива. Несколько лет назад СРП принял «Кодекс чести российского пивовара», согласно которому у пивоваров появляются дополнительные обязательства, связанные, в том числе, и с рекламой пива.

Функциональные обязанности

- Приемка солода с солодовни, его подработка и дробление, производство охмеленного сусла в варочном цеху, брожение, фильтрация пива и подача на разлив;
- Контроль качества процессов и выпускаемой продукции;
- Руководство помощниками пивоваров на рабочих местах;
- Ведение документации по эксплуатации всех агрегатов;
- Руководство мини-пивоварней (в ресторанах).

Что нужно знать:

- Знание технологии производства пива;
- Умение пользоваться специальным оборудованием;
- Знание основных характеристик пива.

Где получить специальность:

Инженерно-технологический факультет РЭА им. Г. В. Плеханова, Санкт-Петербургская государственная академия холода и пищевых технологий, в Екатеринбурге — УГЛТУ и УПИ.

Востребованность

Спрос на профессию пивовара, еще недавно непопулярную, за последние годы вырос невероятно.

Зарплата

От 11 100 до 26 000 рублей в зависимости от масштабов производства и уровня квалификации специалиста.

Плюсы

Работодатели неохотно расстаются с сотрудниками, знатоками уникальной технологии и рецептуры. Поводом для увольнения может служить лишь недовольство зарплатой либо серьезный конфликт.

Минусы

Часто график работы по сменам