

Нели Йоловска

ГЛАВЕН ДИРЕКТОР „ПРОДАЖБИ“ В БОРИКА



ТОП 5 сили на характера

1. Упоритост
2. Отговорност
3. Честност
4. Безпристрастност
5. Емпатия

Като най-силна черта на своя характер определя убеждението, че за нея няма невъзможни неща. Стига човек да иска нещо много силно, намира начин да го постигне. Важи и за бизнеса, и за личния живот, смята тя. В бизнеса това е особено важно, когато клиент иска нещо нестандартно, не да му кажеш – не предлагаме такова решение, а да откриеш съмишленици, с които заедно да предложите решение, отговарящо на нуждите на клиента. Впоследствие може да се окаже, че това ви е отворило нови бизнес възможности. Ролята е като на побелителката на безнадеждните каузи, но когато нещата се получат, удовлетворението е голямо, споделя Нели Йоловска. По думите ѝ, за да си успешен, е много важно да вървиш напред с екип от точните хора. Те трябва да са способни да поемат предизвикателства. Да умеят да излязат от зоната си на комфорт. Да виждат гората, а не само гърбетата. Хора, на които имаш доверие и можеш да разчиташ във всеки един момент.

Q&A

Каква е вашата формула за постигане на равновесие между принципи и емоции в работата? Как бихте отговорили на въпроса на американската писателка Мари Лу: „Ако си лишен от емоции, какъв е смисълът да бъдеш човек“?

Без емоции няма хора, има машини. В работата обаче не трябва да изпускаш емоциите си, трябва да бъдеш обективен, да се абстрахираш от тях и да вземаш правилните решения. Това, разбира се, не означава, че не бива да бъдеш човечен, да си подкрепящ и съпричастен към проблемите на хората около теб. Трябва да умееш „да се обущеш в обувките на другия“, за да разбереш причината за реакцията му, да анализираш ситуацията безпристрастно и да предприемеш адекватните действия. В живота си съм имала много трудни ситуации и именно способността да погледна без емоции на случващото се ми е помогнало много, за да продължа напред.

Моята вяра, че няма невъзможни неща, не бива да се бърка с надеждата.



Нели Йоловска

започва професионалния си път в най-голямата медийна група в България в областта на информационните технологии – „IDG България“ (ICT Media). Там в продължение на 10 години успешно управлява водещите IT медии в страната – списанията CIO и PC World, вестник Computerworld, сайта www.idg.bg и др. През 2007 г. по инициатива на ръководената от нея ICT Media и с нейно активно участие се основава Клубът на IT мениджърите, който оперира и до днес. Опитът ѝ се простира и извън пределите на България, като част от екипа на голяма софтуерна компания. В БОРИКА отговаря за взаимоотношенията с клиентите – както в корпоративния, така и в крайно клиентския сегмент. Ръководи екип от над 90 търговци в цялата страна. Завършила е Техническият университет в София със специалност „Информационни и комуникационни технологии и програмиране“.



БОРИКА АД

е компания без аналог у нас, чиято история започва през 1968 г. като част от Кибернетичния център на БНБ. Днес акционери са 20 търговски банки в страната, а дружеството обединява дейности от национална значимост. Компанията има статут на национален картков и платежен оператор, обработващ милиони трансакции дневно. Друга ключова роля е тази на водещ доставчик на удостоверителни услуги у нас, най-популярна сред които е електронният подпис. Тя е първият оператор на електронни фактури в България с водеща позиция на пазара и до днес. Понастоящем амбициите и усилията на екипа на БОРИКА са съсредоточени в проекти, стратегически за цялата българска икономика. Сред тях са въвеждане на незабавни плащания в лева, електронна идентификация и отворено банкиране. В реализацията им компанията си партнира успешно с организации както от публичния, така и от частния сектор.

Оптимизмът или реализмът е по-ефективна стратегия за жената лидер?

Не харесвам етикетите „жена лидер“ или „мъж лидер“. Човек или е лидер, или не е. За мен ефективната стратегия е умерен оптимизъм. За да вървиш напред, винаги трябва да си поставяш по-високи цели. Не е достатъчно да кажеш аз мога това и няма какво повече да направя. Трябва да можеш да запалиш хората, за да надскочат себе си.

Каква е цената на честността, която плащате във вашата работа?

Нямам готов отговор на този въпрос. Моят принцип е, че трябва да се отнасяш с другите така, както би искал те да се отнасят с теб. Ако искаш те да

бъдат честни към теб, то и ти трябва да бъдеш към тях. Не е задължително да слагаш розвите очила, трябва да си способен да покажеш и позитивите, и негативите. Така печелиш уважение и доверие. ☝

Аз не се надявам, а работя така, че да доказвам, че няма невъзможни каузи.

