



Katarzyna Nadolna: *Chcę, żeby nasi specjaliści mieli dostęp do najlepszych technologii, do wiedzy światowych fachowców*

część dużej międzynarodowej struktury, bardzo staram się pilnować tej atmosfery, bo to wpływa na kulturę pracy.

Sprzedż sprzętu wymaga chyba sporego zaplecza finansowego...

Nie mieliśmy wielkiego kapitału. Dlatego ten nasz rozwój był bardzo organiczny, zbieraliśmy ziarno do ziarnka. Żeby kupić ten pierwszy sprzęt musiałam napisać przepiękny plan biznesowy. Może gdyby było inaczej rozwijałoby się szybciej, ale... mniej mądrze. A przez to, że nie mo-

gliśmy zaszaleć, uniknęliśmy wielu błędów. Dogłębnie poznałam specyfikę branży. W firmie nie ma stanowiska, a zatrudniamy ponad sto osób, na którym nie znałabym specyfiki pracy. To pozwala umiejętnie udzielać wsparcia. Chociaż, uwielbiam też sprzedaż, więc nigdy nie zrezygnuję z bezpośredniego kontaktu z klientami.

To chyba wyniosła pani z doświadczeń consultingowych.

Jeśli chce się komuś doradzać, trzeba zrozumieć jego rynek – jak działa, kto się na nim liczy, jak są podejmowane decyzje?

Bardzo lubię budować nowe projekty. Uwielbiam ten moment, kiedy znajduję coś interesującego, mam nowy cel i zaczynam myśleć jak go osiągnąć. Lubię pracować w małych strukturach, mieć kontakt z klientem, bo mam manię kontroli całego procesu.

Widać, że angażuje się pani cała w swoją pracę...

Tak, ale tylko wtedy, kiedy mam fiola na punkcie danego produktu (śmiej).

W estetyce mogę łączyć świat kobiecy z technologią, którą kocham. No i z misją – przecież pomagamy innym kobietom, edukujemy je, podpowiadamy, co zrobić by lepiej się czuły, były zadowolone z siebie.

A z drugiej strony – wspólnie uczymy się dobrego biznesu. Bo rynek beauty jest zdominowany przez kobiety.

I stąd dzisiaj te nowości?

Chcę, żeby nasi specjaliści mieli dostęp do najlepszych technologii, a nie bzdewia, które łatwiej sprzedać, bo jest tanie. Zaczęłam się uczyć, sprawdzać, które urządzenia są najlepsze, bo to musimy mieć w Polsce! I edukować naszych specjalistów, kontaktować ich z mistrzami w danej dziedzinie. Tak dzisiaj działamy – jeździmy z lekarzami na kongresy i szkolenia za granicę, ściągamy najlepszych fachowców do Polski.

Ale to nie jest czysto handlowe podejście...

Handlować to można garnkami! Jeśli oferuję zaawansowaną, drogą, technolo-