

ŽENY DOKÁŽOU ZÁZRÁKY

Také v letošním roce pokračuje seriál Vlasty o ženách, které si rozhodně zaslouží pozornost. Setkáte se s dámami, o nichž se třeba moc nemluví, ale prožily pohnuté životy, dokázaly neuvěřitelné věci, prokázaly odvalu, sílu a laskavost.



JANA BUDÍKOVÁ

Každá práce mě hodně naučila

„VŽDYCKY JSEM
CHTĚLA ZAČÍT
OD ZAČÁTKU,
VŠECHNO
POZNAT A PAK
TEPRVE NĚKOMU
RADIT,“ ŘÍKÁ
JANA BUDÍKOVÁ,
GENERÁLNÍ
ŘEDITELKA
SPOLEČNOSTI
TCHIBO PRO
ČECHY
A SLOVENSKO.

Působí mladistvě a tak trochu křehce. První zdání se však okamžitě rozežene, když začne mluvit o své práci. Má spoustu energie, analytické uvažování, zkušenosti, které dokáže vhodně využít.

NAUČIT SE CO NEJVÍC

Když přišel listopad 1989, byla studentka Jana v posledním ročníku Vysoké školy ekonomické. „Diplomovou práci jsem hodila do koše, a ráda, a začala jsem připravovat novou. Skoro všichni v ročníku jsme si studia o rok prodloužili a společně s profesory hledali předměty, které by nás připravily na novou situaci,“ vzpomíná Jana Budíková.

Ten poslední rok věnovala nejen diplomce a škole, ale začala pracovat v poradenské firmě, která připravovala vstup zahraničních společností na český trh. Tam sbírala první zkušenosti. Ale na poradenskou firmu si připadala přece jen mladá a málo zkušená. Když tedy objevila inzerát společnosti Johnson&Johnson, přihlásila se a byla přijata. „Začala jsem na nejnižších pozicích, vždycky jsem chtěla všechno důkladně poznat. Ale dostávala jsem nové a nové úkoly, postupovala a brzy jsem byla na manažerské pozici.“

Tehdy jsme o Janě Budíkové psali ve Vlastě poprvé. Jen málo

žien je v sedmadvaceti letech na pozici manažerky, která vede celé oddělení.

JEN DÍTĚ A PRÁCE

Ačkoli mladou inženýrku ekonomie lákaly nové výzvy, měla i své osobní priority. „Vdávala jsem se ve dvaadvaceti, ale miminko jsme s manželem trochu odložili. Chtěli jsme něco dokázat ve svých profesích, práce nás bavila, a ta doba po škole byla plná možností,“ vzpomíná Jana. Ve firmě stále profesně

rostla. „Hodně jsem cestovala, třeba pět dní v týdnu, byla jsem stále v pohybu. Vlastně to je celý můj život – ježdění, přemísťování. Mám změny ráda,“ usmívá se.

Bylo jasné, že s miminkem takový život skončí. Ale když se narodila dcera Niki, Janě to rozhodně líto nebylo. Pobyla nějaký čas na mateřské a brzy se začala rozhlížet po další práci.

„Když máte doma malé dítě, je potřeba všechno pořádně promyslet a zařídit. Osobní zájmy a koníčky jdou stranou. Je jen dítě a práce. Pro mě je naštěstí práce největší koníček.“

VRÁTIT ÚSPĚCH

Jana Budíková nastoupila do firmy Allied Domecq, která byla druhou největší na světě ve výrobě a prodeji alkoholu, a poté dostala zajímavou nabídku pracovat ve funkci marketingové ředitelky a jednatelky pro tuto firmu v Německu.

Firma dobře věděla, jaké úspěchy má Jana Budíková za sebou a moc o mladou manažerku stála. Nabídla takové podmínky, že Jana mohla do Německa odjet i s dcerou.

Mám ráda změny. Celý můj život je přemísťování.

„Přesně věděli, co ode mě chtějí. Dokážu zvrátit negativní situace v pozitivní. Kupříkladu, když se dosud úspěšná značka najednou dobře neprodává, dokážu s týmem spolupracovníků identifikovat příčiny neúspěchu a najít nové příležitosti. A vrátit značce úspěch. To jsem předvedla i v Německu.“

Kromě toho osvědčila Jana své další kvality. V nelehkých dobách neztrácí hlavu, vytvoří vizi, dokáže přesvědčit tým kolem sebe, že má smysl za tuto vizi bojovat.

Společnost totiž koupil nový majitel a Jana se musela starat



Dovolená s dcerou, to je nádherný odpočinek



Jana Budíková moc ráda lyžuje. Pokud to dovolí podmínky a, jak říká, vlastní nohy, prohání se po svahu i s rodinou.



„Dokážu plavat třeba hodinu, to je pro mě výborný relax.“

Z RODINNÉHO ALBA

„Odmala miluji kávu. Kdysi jsem ji ochutnávala rodičům, dnes už chce dcera ochutnávat mou kávu. Nejraději si dám Tchibo Caffé Crema. Doma mám stroj na přípravu kávy a vždycky mi udělá radost cappuccino nebo espresso macchiato.“

o své podřízené při předávání firmy. „Ta situace trvala skoro rok a bylo třeba motivovat lidi, aby pracovali, i když jsme vlastně nevěděli, co s námi bude dál. Vždycky jsem se řídila pravidly férovosti a zaměstnanci to pochopili. Dokázala jsem stmelit tým, lidé chodili rádi do práce a odváděli profesionální výkony, usmívali se a drželi spolu i v nejtěžších dobách.“

KÁVOVÝ ŽIVOT

V Německu si manažerka smlouvu neprodloužila. Vrátila se do Čech, kde se rýsovala nová výzva, nová nabídka. „Tchibo je zajímavá firma. Vybudovala si dobré jméno v mnoha zemích Evropy, u nás působí od roku 1991. U nás vede značkami Tchibo, Jihlavanka a Davidoff trh s kávou. První Tchibo obchod s kavárnou otevřela v Brně roku 2004, následovaly další obchody i prodejní koutky,“ popisuje ředitelka.

Také v novém působišti se podle svého zvyku seznámila s fungováním práce. Například s maloobchodním prodejem. „Naše obchody mají unikátní koncept. Je tu kávový bar, prodej kávy a prodej našich kolekcí spotřebního zboží. Personál musí být mnohem víc proškolený než jinde. A protože já chci být blízko lidem, zaměstnancům i našim zákazníkům, trávím v obchodech poměrně dost času. Když se týden neobjevím, ptají

se prodavačky, jestli nejsem nemocná,“ usmívá se Jana Budíková.

KAŽDÝ JE DŮLEŽITÝ

Manažerka je opět denně na cestách. Bydlí v Praze a firma sídlí v Jihlavě. „Vozím si práci i domů. Zpočátku jsem pracovala dvanáct hodin denně, obětovala jsem i víkendy. Je to také tím, že trávím mnoho času se zaměstnanci. Myslím, že je to důležité. Jezdila jsem třeba s obchodními zástupci.

A také jsem zavedla v podniku setkávání se zaměstnanci, která sama moderuji. Mohou se mě zeptat na cokoli. Nemůžu slíbit odpověď, která se jim bude líbit nebo kterou by chtěli slyšet. Ale mají jistotu, že nemluví jen proto, aby si ulevili. Vždycky se jejich podněty s týmem manažerů zabýváme.“

Samozřejmě číslem jedna je zákazník. „Zavedla jsem program Dávám Vám více. Původně byl vytvořen jako posláním pro Tchibo obchody, ale postupně se rozšířil do celé firmy. Společně jsme definovali, co znamená dávat více našim spotřebitelům – více úsměvů, lepší zákaznický servis, více pohody a atmosféry v našich obchodech, více kvality za výhodnou cenu, více než jen kávu... Možná právě proto, že se nám daří program naplňovat, rostou naše obraty oproti loňskému roku i v posledních měsících,“ dodává Jana Budíková.



TCHIBO slaví šedesátiny

- Podnik byl založen v roce 1949, kdy dva němečtí obchodníci Max Herz a Carl Tchilling-Hiryan přišli na originální myšlenku – posílat balíčky pražené kávy poštou.
- Název Tchibo je zkratkou dvou slov – jména Tchilling a slova Bohne (německy zrnko).
- Svůj první obchod otevřelo Tchibo v Hamburku v roce 1955, aby zákazníci mohli kávu ochutnat dříve, než ji koupí. Prodejní koutky pak otvíralo Tchibo od roku 1963 v cukrárnách a pekařstvích.
- V roce 1973 zahájila firma pravidelný prodej spotřebního zboží.
- První obchod v ČR byl otevřen v roce 2004.

(tuš) / Foto MARIE VOTAVOVÁ, PROFIMEDIA.CZ/CORBIS a archiv