

W RODZINNYM MIEŚCIE SPEŁNIŁAM MARZENIA

Kiedy Ewa Kalemba, dyrektor eksportu w firmie Mieszko SA, po dalekiej podróży wraca do domu, od razu się rozpakowuje. Nie odkłada niczego na później. Jej zdaniem, dobry plan i jego konsekwentna realizacja to podstawy sukcesu.

TEKST: MAGDALENA PATRYAS



Koledzy z pracy mówią,
że Ewa to prawdziwy
wulkan energii.

Nie ma tygodnia, by Ewa nie leciała do jakiegoś dalekiego kraju. Właśnie wróciła z Chin, za tydzień odwiedzi Izrael. Stodczyce Mieszko sprzedają się pod każdą szerokością geograficzną. Ona ma w tym swój udział.

– Kiedy trzynaście lat temu zaczynałam pracę, wszystko wyglądało inaczej – opowiada.

Była dwudziestodwulatka, gdy wysłała aplikację do firmy, która miała siedzibę w Raciborzu, jej rodzinnym mieście. Kończyła trzeci rok studiów, ale firma Mieszko szukała akurat tłumacza, ona studiowała anglistykę...

– Wygrałam konkurs, ale projekt został odwołany. Pani z działu HR powiedziała jednak, że jak

*„Bo ludzie kochają
słodycze i na ich widok
się rozpromieniają”*

coś się pojawi, to się do mnie odezwie. I ku mojemu zdziwieniu, telefon zadzwonił już po dwóch miesiącach.

Dostała propozycję pracy w dziale eksportu i przyjęła ją. – Najbardziej zadowoleni byli moi rodzice. Bo z jednej strony mnie wspierali i zachęcali do nauki, ale z drugiej nie chcieli, bym zamieszkała daleko. A tu okazało się, że mogę się zawodowo realizować na miejscu. W raciborskiej firmie z tradycją.

Wtedy jeszcze nie wiedziała, że ta praca stanie się jej pasją. – Ale już czułam, że to może być coś dla mnie. Od dzieciństwa uczyłam się języków, nie tylko angielskiego, lecz także niemieckiego. Wiedziała, że chcę poznawać ludzi z całego świata, wiedziałam, że nie lubię nudy. Jeszcze nie wiedziałam, że sprzedaż aż tak mnie wciągnie...

Starsi koledzy do dziś wspominają jej energię. I to, że nie było dla niej rzeczy niemożliwych.

– Chciałam sprzedawać praliny na całym świecie, choć niewiele wiedziałam o handlu zagranicznym. Pytałam, dlaczego nie ma Zozoli w Nowej Zelandii lub czemu bomboniery Cherrissimo nie zdobyły jeszcze rynku sieci handlowych w USA. Dziś uśmiecham się, gdy to sobie przypominam...

ZAWSZE ONLINE

Szefem działu, w którym rozpoczęła karierę zawodową, została po 10 latach. Wcześniej skończyła studia na kierunku handel zagraniczny i uzyskała tytuł MBA Executive. Dziś odpowiada za strategię eksportową całej firmy.

– To odpowiedzialne zadanie, ale i przyjemność – współpraca z kolegami z firmy, kontakty z klientami z różnych kultur. A poza tym ważny jest sam produkt. Bo dobry sprzedawca sprzedaje wszystko, ale jest łatwiej, gdy produkt ma dobrą jakość i jest atrakcyjny. Bo ludzie kochają słodycze i na ich widok się rozpromieniają. A czy ta praca nie kradnie jej życia prywatnego?

– To prawda, trzeba być online cały czas, bo wysyłamy towar do dalekich krajów i musimy mieć nad tym kontrolę. Ale tę pracę można pogodzić z życiem rodzinnym. Mnie się udaje.

Ewa, choć trudno w to uwierzyć, jest także kobietą rodzinną. Dba o wystrój, układa kwiaty (florystyka to jej hobby), piecze ciasta. Zdarza się, że przed wyjazdem w środku nocy gotuje ulubioną zupę szparagową męża.