

**Факты**→ **НАШИ ЦЕННОСТИ:**

**WE CAN** – ВСЕ ВОЗМОЖНО, ВМЕСТЕ МЫ ПОБЕДИМ  
**I OWN** – ВИЖУ ВОЗМОЖНОСТИ, РЕАЛИЗУЮ ИХ  
**I AM** – МОЙ ВКЛАД ЦЕНЕН, ДУМАЮ И ГОВОРЮ СВОБОДНО, ДЕЙСТВУЮ ДОБРОСОВЕСТНО  
**WE SURPRISE** – НОВОЕ МЫШЛЕНИЕ И ДЕЙСТВИЯ, РАСШИРЕНИЕ ГРАНИЦ ВОЗМОЖНОГО  
**I ENGAGE** – СЛУШАЮ, ОБМЕНИВАЮСЬ ИДЕЯМИ, НАУЧАЮСЬ СВЯЗИ  
**WE ENJOY** – ЛЮБИМ СЛОЖНЫЕ ЗАДАЧИ И РЕШАЕМ ИХ С УДОВОЛЬСТВИЕМ

→ **НАШИ НАГРАДЫ В РОССИИ:**

1. ЕЖЕГОДНОЕ ПОЧЕТНОЕ ЗВАНИЕ «ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫЙ РАБОДАТЕЛЬ» (С 2008 ПО 2015 Г. ПО ВЕРСИИ САЙТА «SUPERJOB.RU»)
2. II МЕСТО В НОМИНАЦИИ «ОБУЧЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ПЕРСОНАЛА 2013» НА XIV САММИТЕ HR-ДИРЕКТОРОВ РОССИИ И СНГ
3. II МЕСТО В НОМИНАЦИИ «ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ РЕШЕНИЯ 2013» НА XIV САММИТЕ HR-ДИРЕКТОРОВ РОССИИ И СНГ

→ **ГЕОГРАФИЯ БИЗНЕСА В РОССИИ:**

БОЛЕЕ 60 ОБСОБЛЕННЫХ ПОДРАЗДЕЛЕНИЙ И 2 ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЦЕНТРА

**ООО «ИМПЕРИАЛ ТОБАККО ПРОДАЖА И МАРКЕТИНГ»**

Телефон: +7 (495) 937-20-00  
 Факс: +7 (495) 937-20-02  
 Email: feedback@ru.imptob.com  
 Адрес: 125 009, Россия, Москва  
 Десятый пер., 4-1

# Империял Табакко Продажа и Маркетинг

**О компании**

Imperial Tobacco – часть Imperial Brands. Imperial Brands – международная компания, бизнес которой фокусируется на производстве и продаже табачной и нетабачной продукции. Imperial Brands была основана более 100 лет назад в Великобритании и развивалась путем слияний и поглощений. На сегодняшний день в состав Imperial Brands входят: Imperial Tobacco, Tabacalera, ITG Brands, Fontem Ventures and Logista. Imperial Brands представлена более чем в 160 странах и владеет 44 фабриками на 33 рынках. В компании работает порядка 35 000 сотрудников. Imperial Brands входит в индекс FTSE 100 компаний, котирующихся на Лондонской фондовой бирже. Imperial Tobacco – четвертый по величине производитель табачной продукции в мире, лидер в сегменте ОТР (other tobacco products). В России компания представлена тремя предприятиями – двумя фабриками ООО «Империял Табакко Волга» в Волгограде и ЗАО «Империял Табакко Ярославль» (старейшая табачная фабрика России «Балканская звезда») в Ярославле, а также компанией ООО «Империял Табакко Продажа и Маркетинг». На российском рынке компания производит и реализует международные сигаретные бренды Davidoff, R1, West, Gauloises, Style, P&S, а также ведущую локальную марку «Максим». В Imperial Tobacco в России работают более 1 700 сотрудников, из которых почти 1 000 – сотрудники отдела продаж.

**Программа «Молодой специалист»**

Программа рассчитана на молодых и амбициозных выпускников, готовых строить карьеру в международной компании, браться за сложные задачи и быть лучшими во всем, что бы они ни делали. В течение двух лет программы у молодых профессионалов есть возможность посмотреть на все бизнес-процессы компании изнутри, участвуя в проектах различных департаментов: отдела маркетинга и операций сбыта, департамента по исследованиям рынка и планированию, отдела финансов и департамента продаж и др. В рамках программы у участников есть возможность посетить внутрикорпоративные обучающие программы, включая ознакомительную программу за рубежом. Набор на программу проходит ежегодно с июня по сентябрь. А с октября кандидаты, успешно прошедшие все этапы отбора, приступают к работе.

**Кого мы ищем:**

Выпускников вузов, готовых работать полный рабочий день, у которых есть водительское удостоверение категории «В» и знание английского языка на уровне advanced.

**Что мы предлагаем:**

Зарплата и социальный пакет участников программы «Молодой специалист» являются конкурентоспособными на рынке и соответствуют уровню занимаемой позиции. Если Вы готовы к быстрому старту вашей карьеры, если вы давно мечтали о международной карьере в сложном, но полном возможностей бизнесе, то самое время принять участие в программе «Молодой специалист». Пожалуйста, зарегистрируйтесь, по ссылке <https://apply.imperialtobaccograds.com/groupsales2015/default.aspx>

[www.imperial-tobacco.ru](http://www.imperial-tobacco.ru)

Программа «Молодой  
специалист»

Мы ищем молодых,  
амбициозных  
выпускников!

**Bring it on**  
Поднимитеесь на новую высоту!

реклама



# Империял Тобакко Продажа и Маркетинг



«**О**дно из моих главных правил – мне не должно быть стыдно за результаты работы перед самой собой...»

Мой профессиональный путь в компании начался в 2005 году на фабрике в Волгограде с должности экономиста. В дальнейшем мне удалось получить профессиональный опыт в разных сферах финансов и на разных рынках. В 2008 году меня пригласили работать в центральный офис компании в Москву, а спустя три года у меня появилась возможность поработать за границей. Пожалуй, с этого момента и началась моя международная карьера. Сначала я работала в роли регионального аналитика в Германии, затем мне предложили поработать в Сербии на должности финансового директора. В 2014 году я уехала работать в США в качестве менеджера по финансовому планированию в рамках одного из основополагающих для нашей компании проектов – сделки по приобретению значительной доли американского производителя сигарет Lorillard за 7,1 млрд долларов. И в прошлом году я вернулась обратно в Москву, где сейчас работаю на позиции управляющего отдела управленческого учета.



В моем подчинении была интернациональная команда. Например, была девушка из центрального офиса в Бристоле, была американка. Удивительно, но каких-то трудностей в работе с иностранными коллегами я не испытывала. Дело в том, что сотрудники международной компании объединены общей корпоративной культурой, нашими ценностями и качественно выстроенными подходами к работе. Уважение к коллегам, готовность помочь и проконсультировать тех, с кем ты работаешь в компании – в ДНК нашей организационной культуры.

Одно из моих главных правил – мне не должно быть стыдно за результаты работы перед самой собой. Если говорить о каких-либо принципах в работе с подчиненными, то я, например, всегда стараюсь помочь своим коллегам проявить себя. Даю задания из той сферы, в которой они сильны. Но в дополнение всегда добавляю что-то новое – немного работы, которой раньше делать не приходилось. Я считаю, это помогает сотруднику расти и развиваться.

Уверена, что в карьере важно быть проактивным. Не нужно ждать, пока руководитель даст задание. И конечно, делать свою работу добросовестно. ■

- **ФИО:**  
**Наталья Деренаско**
- **ВОЗРАСТ:** 35 ЛЕТ
- **ОБРАЗОВАНИЕ:**  
ВОЛГОГРАДСКИЙ  
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ  
УНИВЕРСИТЕТ
- **ДОЛЖНОСТЬ:**  
УПРАВЛЯЮЩИЙ ОТДЕЛА  
УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА
- **СТАЖ РАБОТЫ  
В КОМПАНИИ:**  
10 ЛЕТ