



Формуляр за кандидатстване

Данни за контакт

Кандидатура за категория: Най-ангажиран към управлението на хора организационен лидер на годината

Име и Фамилия	Гергана Тенекеджиева
Компания	“Адрес недвижими имоти” АД
Позиция	Изпълнителен директор

Описание на кандидатурата

Гергана Тенекеджиева е представител на новото поколение лидери – преминава през поредица от позиции в оперативния бизнес преди да ѝ поверят водеща управленска функция. Родена е в Бургас, където преди 16 години навлиза в имотния сектор като брокер. Впоследствие става регионален мениджър и като такъв увеличава резултатите на компанията десетократно. От 2019 г. е изпълнителен директор, а от миналата година - и управляващ партньор. Вярва, че успехът на Адрес недвижими имоти АД минава през хората и се стреми всяка година да открива повече консултанти, които да се чувстват успели с това, което постигат. Сред приоритетите ѝ влиза корпоративната социална отговорност – всяка година Адрес дарява процент от печалбата си за различни каузи.

Гергана модернизира и преформатира структурата на компания с 30-годишна история. Тя приема, че е лично отговорна за създаването на работна среда за сътрудничество,

която да е желана от кандидатите за работа. Подкрепя и стимулира разнообразни, дори нестандартни решения за популяризиране и засилване на работодателския бранд, което през изминалата година доведе до 33% повече назначени консултанти.

Благодарение на подкрепата на Гергана отчитаме 45 успешни дебюти за 2022 г., което представлява 60% от назначените (с 20% повече спрямо 2021 г.); Точно 78% от тези дебюти са направили сделка до края на третия месец от старта си. Най-високо резултатният консултант със стаж между една и две години реализира средномесечно 68% повече сделки от медианния консултант в Адрес и е на 32-ро място по оборот в компанията (от 349 души). Най-високо оборотният консултант със стаж между една и две години е на 29-то място в същата класация по оборот, но с по-малък брой сделки. Реализирахме кариерно развитие за петима нови мениджъри, издигнали се от брокери. Двама от тях в рамките на първите два месеца постигнаха резултати за титла „Кантора на месеца“ в региона си, а останалите трима участници успяха да увеличат двойно екипите си. Осъществихме и първото по рода си събитие, целящо да обедини брокерската общност: „ScREw up day“ – REal people in REal estate. На първото му издание билети си купиха и го посетиха повече от 100 брокера от цялата страна (не само от Адрес).

I. Силата отвътре

• Управление на цели

Едно от най-ценните неща, които може да направи един лидер, е да отговори на въпроса: Защо тази работа има значение? А Гери го прави до последния консултант в компанията. Използва активно вътрешната ни социална мрежа Workplace и ежеседмично публикува пазарни анализи, анализи на резултати в Адрес, мотивационни послания и съдържание. Така тя осигурява контекст на всички в екипа да разберат защо работата им има значение и как се вписват в по-голямата визия на компанията.

• Придвижване работата напред

След като екипът разбере какви са целите, Гери ги визуализира по ясен начин. Тя е като капитан на кораба: носи отговорността да ориентира екипажа към желаната дестинация и да му помогне да разбере как точно ще стигнете до там.

• Менторство и коучинг

Голяма част от ролята на Гери е да предоставя коучинг и обучение. А за да осигури това на всички в Адрес, тя активно участва в разработването на програми за обучение и развитие на екипите – от входа им в компанията, до всяко ниво в кариерната стълбича. Всичко това е част от ясен път за развитие на таланта - „Повярвай, стани и бъди част от пътя на героя“.

- **Парти и тимбилдинг**

Гергана не е само в ролята на „мастърум“ зад група хора. Тя отделя от времето си да участва в празненства и екипни активности извън работното време на екипите, за да се увери, че всеки се чувства като истинска и значима част от Адрес.

- **С отношение към всички за важни празници**

Гери се грижи всеки член на екипите на Адрес в страната да получи от нея персонален поздрав и символичен подарък, който да покаже личното ѝ отношение и желание всеки да се чувства принадлежен към компанията.

II. Силата навън

- **Управление чрез пример**

Стилът на лидерство на Гери е да моделира поведението, което иска да види в екипа си, посредством своето собствено. Когато дава пример, тя не просто подтиква хората към съвършенство, а се стреми да демонстрира възможно най-голямото усърдие от своята собствена позиция.

- **Лична история**

Гергана бе част от вдъхновяващите лидери, които разказаха от първо лице историите си на третото издание на CEO talks в София. По време на почивките всички гости да научат подробности за професията на консултанта и направиха онлайн тест, мерещ по забавен начин брокерския им потенциал.

- **Личен бранд в социалните мрежи**

Като представител на поколение Y, Гери гради силен личен бранд в социалните мрежи. Там тя не само представя работата си като ръководител на Адрес, а дава човешки облик на своето дигитално присъствие.

- **Комуникация**

- **Към бъдещи членове на екипа**

През изминалата година благодарение на Гергана Адрес имаше щандове на редица кариерни форуми, реализирахме специална онлайн видео рубрика „Адресът на успеха“ в You Tube, формирахме „Star School“ (Звездното ни училище за нови брокери), осъществихме платени реклами в социалните мрежи, с които разкрихме повече от реалността в компанията.

- **Към новите консултанти – „Welcome pack**

С грижа за всички нови консултанти в екипите на Адрес, при постъпването си те получават от Гергана специален подарък – персонално опакован с восъчен печат на компанията.

- Към изгряващите – „Рисувай с нея“

Малко преди Коледа Гергана подбра новопостъпили консултанти, но с впечатляващи резултати за екипно арт преживяване. Те бяха част от тайния ѝ екип по сътворяване на персонална поздравителна картичка за 2023 г. по време на обеден бърнч с професионалист-художник.

- С поелите нова по-висока позиция

Гергана умее да забелязва таланта и да му дава възможност да се разгърне в нова кариерна пътека. През изминалата година тя даде възможност на 5-има консултанта да станат мениджъри на кантори, както и на един мениджър на кантора да стане втори регионален мениджър в София.

- С мастърите в професията – в успеха и в провала – “ScREw up day”

През изминалата година Гергана осигури специална програма за развитие на предприемаческия потенциал на консултантите с шампионски резултати, които имат желание да развият свой екип, но не като мениджъри в структурите на Адрес, а като ръководители на собствен бизнес в бизнеса.

Участниците в програмата станаха участници и в първото по рода си събитие, целящо да обедини брокерската общност: „ScREw up day” – REal people in REal estate. В първото му издание в Пловдив се включиха повече от 100 гости, които си купиха билет и успяха да чуят историите за прецакване на шампионите ни, които след това са ги довели до успех. Събитието включваше още участие в работилници с реални казуси и вечеря в изискана обстановка. Скоро предстои второ издание в този формат, но този път край морето – в Бургас.

• Добротворство

Гергана се води от вярването, че „Скромността понякога краси човека, но не помага да се разпространява доброто.“ Макар да вярва в тихото помагане, през последните години става ясно, че това не заразява достатъчно. Като добър лидер, Гергана осъзнава това.

За финал

Настоящата ситуация на пазара за недвижими имоти променя всеки ден изискванията към успешния ръководител. Задължителни се бързите реакции и смелите решения.

Гергана Тенекеджиева успява да мобилизира хората си, без да предизвиква паника. Тя демонстрира загриженост, но не и тревожност.

И както самата Гергана казва:

„Ръководителят, който участва в развитието на хората си, е като иманяр, който е открил дълго търсено съкровище“.