



Формуляр за кандидатстване

Данни за контакт

Кандидатура за категория: "HR професионалист на годината"

Име и Фамилия	Стефка Танчева
Компания	„Адрес недвижими имоти“ АД
Позиция	Ръководител направление „Развитие“

Описание на кандидатурата

Пътят на героя

Да се научим да мислим различно и да процъфтяваме в несигурни времена в навечерието на 30-ата годишнина на компанията – това беше пътят на героите в Адрес недвижими имоти по време на пандемията, а след това – в условия на охлаждащ се пазар.

Нова реалност – нови приоритети.

Нека разкажем как се мобилизирахме заедно с Ръководител направление „Развитие“ – Стефка Танчева – с фокус върху най-добрите. Предвиждахме, адаптирахме, припомняхме си стари практики, за да се справим всички с предизвикателствата по привличане, задържане и развитие на таланти.

I. Създаване на стойност и изграждане на ясен път за развитие на таланта

Със Стефка започнахме още от входа. Важно беше да променим нагласите на кандидатите към професията.

Съдействахме за насочването на консултантите на Адрес в страната – не само върху оперативната им дейност и задачи. Различни канали за привличане, разнообразен подход в подбора, множество обучения, планиране на кариерна пътека за всеки в индивидуални разговори за развитие, активна комуникация и споделяне на опит, управление на представянето от мениджърите им, електронна библиотека със знания, при това във вътрешна социална мрежа.

1. „Повярвай, стани и бъди част от пътя на героя“

- „Повярвай“

На всеки етап със Стефка целяхме кандидатите да намират личен смисъл от организацията. Резултатът е 33% повече назначени консултанти спрямо 2021 г.

- **Нов дизайн за обява** - с ясно описан път след старта като консултант в компанията – увеличен е двойно броят на постъпилите кандидати за Варна и Бургас.
- **Органични постове в социалните мрежи, както и платена реклама** – с видео, фото и текстово съдържание, разказващо за пътя на успешния брокер в Адрес.
- **Централизиране на процеса по подбор** – кандидатите вече не се подбират от мениджърите на кантори, а от регионалния мениджър; той преценява в кой екип кандидатът би паснал най-добре, за да има бърз и успешен старт.
- **Нови подходи при първо интервю** – групови срещи с бизнес симулации и поставяне в реална среда – с цел пълно представяне на работата отвътре.
- **„Адресът на успеха“** - освен, че през предходната година Стефка работи активно с Bulgaria wants you и разви успешен дебютиращ консултант, завърнал се след 20 години от Лондон във Варна, през 2022 г. създадохме нов YouTube канал – Address Real Estate Official.

Всички тези истории имат за цел да представят автентично брокерската професия и да вдъхновят кандидатите отвън да поискат да се докоснат до нея отвътре.

- „Стани“

Консултантите в Адрес се учат и израстват чрез участие в активности на организацията и следване на предоставените им от нея възможности.

- **Въвеждаща програма** – онлайн участие на лектори от всички региони - с цел обогатяване на информацията, разширяване на контактите и по-голяма динамика.
- **„Star School“** – фокусирана въвеждаща програма за нови консултанти - ускорено обучение в рамките на месец и индивидуално менторство в следващите 2 месеца.
- **Индивидуални срещи с всички консултанти и мениджъри на кантори в страната с цел разговори** - „Как виждам своето лично и професионално развитие в компанията“ – провеждат се от Ръководител Развитие за идентифициране нуждите и потенциала на всеки, така че Адрес да подпомогне талантите им.

- „Бъди част от пътя на героя“

Стефка работи активно с консултантите в Адрес за изграждане на личен бранд и за развитие на нови контакти в организацията.

- **Класация „Топ Дебютанти“** - Вече имаме 45 успешни дебюти за 2022 г, което представлява 60% от назначените (с 20% повече спрямо 2021 г); 78% от тези дебюти са направили сделка до края на третия месец от старта си. Ще завършим през април 2023 г. с Бал на Дебютантите.
 - **Споделяне на опит от топ дебютантите** – онлайн интервюта, по време на които споделят какво ги мотивира да вървят напред с всички.
 - **Профилирани срещи в хибриден формат за повишаване знанията по специализирани теми** – тромаво, твърде специализирано съдържание с терминология се поднася под шеговита и запомняща се форма (напр.: Новото строителство не хапе, но е важна подготовката преди среща с него).
 - **Споделяне на опит между колеги в различните региони** и целия холдинг – напр.: старши консултант от София посети Варна и представи опита си пред колегите там, а онлайн можеха да я гледат още 700 консултанта от Realto Group.
 - **Програма „Дебюти в растеж“** – успешно стартиралите консултанти през 2021 година бяха включени в специална програма с учебни уъркшопи за надграждане на професионални умения. Най-високо резултатният консултант 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 в програмата е на 29 място в същата класация по оборот, но с по-малък брой сделки.
 - **Програма “Развитие”** - програмата е насочена към талантите и тяхното развитие като шампиони, тиймлидери, мениджъри или управители на собствен бизнес в рамките на Адрес. 8 модула за лидерство с 2 обучители. Програмата се завършва с изработване на бизнес план от всеки участник.
 - **„Акселератор за шампиони“** – серия от хибридни срещи в блиц интервю формат. В рамките на 60 мин топ брокери споделят историята си. Това е проект на Стефка, който цели да подпомогне талантите на Адрес да си откраднат тактики за своя успешен път.
 - **Master league** – консултантите с шампионски резултати, искащи развитие на свой бизнес в бизнеса, биват включени в програма за развитие на предприемаческия им потенциал.
- С помощта на Стефка те станаха участници и в първото по рода си събитие, целящо да обедини брокерската общност: „ScREw up day” – REal people in REal estate.
- **Менторска програма за нови мениджъри** (издигнали се от брокери) - желаещите да станат мениджъри на кантори, влизат в Менторска програма с колега мениджър. Той работи с тях по оперативни въпроси – анализи, справки, подготовка за индивидуални и екипни срещи, целеполагане. Стефка е предвидила и 4 soft skills модула с обучител – психолог.
- Двама от мениджърите в програмата в рамките на първите два месеца постигнаха резултати за титла „Кантора на месеца“ в региона си, а останалите трима успяха да увеличат двойно екипите си.

2. Развитие на таланти продължава и когато си мениджър с опит:

- Стефка включи психолога на компанията в **онлайн уъркшопи**.

- Работихме с мениджърите на кантори по **изграждането им на бранд в социалните мрежи**.
- Стартирахме **поредица от онлайн срещи**, в които всеки месец в рамките на 60 мин. успешни ръководители в дадена област споделят примери с колегите си и **обменят опит**.

3. Знанието на едно място

Всички материали, видеозаписи, документи по обучения се качват от Стефка в Електронната ни библиотека – част от вътрешната ни социална мрежа Workplace. Всеки служител може по всяко време, на всяко устройство с интернет да ползва тези материали, да споделя опит в професионални групи и активно да гради личния си бранд сред колеги.

II. Накратко за резултатите

Благодарение на активната работа на Стефка Танчева отчитаме повече наети брокери, повече успешни дебюти сред тях, повече възможности за вътрешно кариерно развитие, засилено споделяне на опит. Регистрираме по-висока ефективност и по-високи нива на ангажираност на талантите ни.