

# Raha

## Mees, kes naudib end naiste maailmas

Maailmas pole palju mehi, kes julgeksid päeva pealt loobuda oma tasuvast kontoritööst, et hakata müüma kosmeetikat! Aga just sellise kannapöörde tegi kümme aastat tagasi Rumeeniast pärit Avoni Baltimaade peadirektor Romulus Sirbu.

Tekst: KRISTIINA GENNO Fotod: KALEV LILLEORG, ERAKOGU

**R**omulus (39) on hariduselt insener, kes töötas keskkonnakaitse instituudis. Rääkides tema varasematest töökohtadest, mis seotud nii keskkonnakaitse kui müügitingimustega, ei leia sealt ühtegi õhkõrnagi seost kosmeetikaga.

Nii et mis taevastel põhjustel loobus ta ometi senistest tuttavatest valdkondadest ja maandus kosmeetikaturul? Kusjuures toona Rumeenias veel täitsa tundmatu firma palgal? Ainsaks põhjuseks olid kõrged ambitsioonid, ütleb mees ausalt. «Erandidult kõik minu sõbrad ja tuttavad arvasid, et olen hull, kui teatasin, et andsin nüüd tööle lahkumisavalduse sisse ja hakkasin müüma kosmeetikat. Ja minu vanemad olid sellest otsusest muidugi täiesti šokis,» tunnustab Romulus. «Aga minu abikaasa, Marcella toetas mind.»

Oigupoolest just tänu abikaasale Romulus Avoni üldse avastaski. Ta mäletab veel väga selgelt seda päeva, kui nad istusid abikaasaga söögilaua taga ja naine oli mingi ajakirja vahelt leidnud ühe brošüüri. Ta ütles, et tahaks endale seda öökreemi, mida seal rek-

**«Abikaasa tellitud kreemita ma koju minna ei riskinud ja nii siis otsustasin, et panen end müügiesindajana kirja ...»**

laamitakse. Aga Avoni asju poest osta ei saa, tooteid saab tellida vaid müügiesindaja kaudu. Tol ajal ei teadnud aga Rumeenias keegi, kuidas see täpselt käib. Romulus tahtis aga kangesti hea abikaasa olla, selgitas välja, kus firma esindus asus, ning läks kohale. Seal aga selgus, et kreemi ostmiseks peab ta ennast müügiesindajaks registreerima. «Abikaasa tellitud kreemita ma koju minna ei riskinud ja nii siis otsustasin, et panen end müügiesindajana kirja ...»

Romulus sai koju kaasa ka esimese kataloogi. Kuna ta oli juba varem otsemüügiga tegelevate firmadega kokku puutunud, teadis ta hästi, et kehtib lihtne põhimõte: mida rohkem müüd, seda rohkem teenid.

Seiklushimuline mees otsustas, et proovib järele, kas lihtne raha teenimise süsteem

ka reaalses elus toimib. «Kõik algaski tegelikult sellest, et valisime abikaasaga välja asjad, mida ise kataloogist tahtsime. Siis arvutasime välja, kui palju ma pean muud kaupa müüma, et saadud boonuse eest oma kauba välja lunastatud saaksime.»

Tegu oli kullaauguga, leidis Romulus. Nagu

► **Alustas nullist:** Rumeenlane Romulus Sirbu alustas kümme aastat tagasi tööd Avoni müügiesindajana, nüüd on ta Baltimaade tegevjuht. «Kõik mind ümbritsevad inimesed kahtlesid, kas loobumine kindlast ning hästi tasuvast töökohast selleks, et müüa kosmeetikat, ikka tasub ennast ära. Aga näe, tasus.»





► **Kõik mehed kasutavad kosmeetikat:** «Ma pole kohanud ühtegi meest, kes ütleks, et ta ei kasuta kosmeetikat. Kõik ajavad vähemasti mingil perioodil oma elus habet, kõik pesevad ennast ja kasutavad dušigeeli või seepi. Ja deodoranti kasutavad ju kõik!» Muidugi enamasti on siiski naised need, kes oma meestele neid tooteid kataloogi kaudu ostavad.

ka seda, et talle kui ambitsioonikale mehele polnud müügitöö sugugi vastukarva. Naiste usalduse võitmiseks polnud tal vähimatki probleemi. «Alustasin oma tuttavatest. Nemad omakorda soovitasid Avonit oma sõbrannadele ja minu klientuur kasvas meeletu tempoga,» meenutab Romulus karjääri algust. «Küsisin alati kõigilt tagasisidet, sest siis oli hea järgmisele kliendile öelda, et vot see sinu tuttav ütles, et talle väga sobis see toode.»

Peale müügitöö trikikide lennult haaramise nägi Romulus Avonis

**«Alustasin oma tuttavatest. Nemad omakorda soovitasid Avonit oma sõbrannadele ja minu klientuur kasvas meeletu tempoga.»**

meeletuid karjäärivõimalusi – mida tõele au andes teda ümbritsevad inimesed antud töö juures absoluutselt miskiks ei pidanud. Teda peeti suisa hulluks, kui ta ühel päeval otsustas oma igapäevatöö sinnapaika jätta ja hakatagi tegelema vaid Avoni kosmeetika müümisega.

«Ega ma päris päeva pealt nüüd oma varasemas töökohas avaldust lauale ei pannud. Kõigepealt umbes pool aastat tegin seda oma põhitöö kõrvalt, aga kui lõpuks kosmeetika müügist saadav tulu minu põhipalga ületas, otsustasin ära tulla. Ja minu eelmine töökoht oli vägagi tasuv ...» tunnistab Romulus.

#### Naistetöö?

Miskipärast arvatakse, et imelik ju, et mees müüb



► **Lemmiktooted:** «Muidugi katsetan erinevaid tooteid, kuid läbi aegade on minu lemmikuteks jäänud Sense dušigeelid, Planet Spa jala- ja kätekreem ning Avoni habemeajamisvaht. Olen alati öelnud oma klientidele, et meil on ainult üks nägu ning selle eest tuleb hoolitseda.»



► **Mees naiste maailmas:** Romuluse sõnul on otseloomulikult üheks Avonis töötamise plussiks meeldiv seltskond. Millisele mehele ei meeldiks töötada ümbritsetuna kaunistest naistest.

kosmeetikat! «Aga see, et ma müügiesindaja olin, ei tähendanud nüüd, et ma kodus kõik maskid, silmapliitsid ja huulepulgad järele proovisin,» muigab Romulus. «See on sama tüüpi töö nagu näiteks autode müümine. Põhimõte on ju sama. Jaguari müümiseks ei pea sa seda ise omama. See on ju tõestatud, et see on kvaliteetne auto ning juurde ongi vaja veel mõne auto omaniku arvamust,» selgitab ta.

Peamine ongi oskus oma toodet veenvalt esitleda. Kui Romuluse abikaasa oli kohe brošüürist leitud kreemiga rahul, ei pidanud mees ennastki pikalt Avoni kosmeetikat kasutama veenma.

«No ilmselgelt ma ise kõiki naistele mõeldud tooteid proovinud ei ole, kuigi pean tunnistama, et ühel korral katsetas abikaasa minu peal erinevaid küünelakke. Ta tahtis proovida erinevaid toone, aga kuna ta oli just maniküürist tulnud, kasutas ta loomulikult kohe ära mind. Nii et nendest oskan küll rääkida puhtalt oma kogemuse põhjal,» naerab ta.

Balkani maades, muide, ei vaata keegi viltu, kui meesterahvas sellist tööd teeb, kuid Baltimaades peetakse seda Romuluse hinnangul tõesti kuidagi naiselikuks tööks.

Kuid kahtlejatelt küsibki Romulus, et millisele mehele ei meeldiks töökoht, kus iga kahe aasta tagant saad endale uue ametiauto või kus sind pidevalt ümbritsevad ilusad naised?! «See on ju täielik pluss, et nii vähesed mehed seda tööd teevad,» muigab Romulus. «Ning rumal on see, kes ei näe võimalusi, mida see firma pakub.»

#### Edu tuli ruttu

Romuluse eelaimus, et tegu on väga eduka alaga, pidas paika. Ei läinud kaua, kui ka tema sõbrad ning tuttavad pidid tunnistama, et olid mehe ärivastu alahinnanud. «Müük läks nii hästi, et juba aasta pärast sai minust oma piirkonna juht. Sain endale mõned alluvad ja esimese tööauto,» meenutab ta.

2003. aastal nimetati Romulus juba regiooni juhiks. «Siis tõesti mõned sõbrad uurisid, et kuidas see töö täpselt käib ja äkki peaksid nemadki karjäärivahetusele mõtlema. Mõnel inimesel oli täitsa tõi taga. Võtsin nad tööle ja võin uhkusega tunnistada, et tänaseks päevaks on nende paari inimese elu totaalset

muutunud.»

Uskumatu, aga juba veel pooleteise aasta pärast edutati meest taas ning temast sai kogu Moldova riigi Avoni juht. Ja veel kahe aasta pärast sai Romulus endale veelgi vastusrikkaima ametikoha – temast sai Serbia ja Montenegro Avoni tegevdirektor.

«Mulle on alati väga meeldinud reisida ning ma poleks osanud unistadagi, et seoses selle tööga õnnestub mul kohtuda nii paljude erinevast rahvusest inimestega ning elada nii paljudes erinevates riikides,» räägib Romulus. «Enne Avonisse tööle asumist olin käinud viies riigis, viimase kümne aasta jooksul olen reisinud 45 erinevas riigis ja külastanud üle saja linna. Milline töökoht pakub sellist võimalust?»

### Unistustes

Romuluse karjäär on kasvanud meeletu kiirusega. Ka talle endale tundub see uskumatu. «Jah, alustades unistasin vaid oma autost. Nägin kõrvalt, kuidas minu tolle aja ülemus sai uue tööauto, ja mäletan, et küsisin temalt, mida ma selleks tegema pean, et ka niikaugele jõuda.» Vastuseks oli, et tuleb teha tublit tööd.

Just seda nõuannet on Romulus kõik need aastad järginud. «Ja kui tavaliselt küsitakse tööintervjuul teie käest, et mis haridus teil on ning millised tööalased saavutused ning kogemused on teil ette näidata, siis siin küsitakse, kas teil load on – me tahame anda teile auto,» naerab Romulus oma esimese unistuse täitumist.

Tõsinedes nendib ta siiski, et usub teadvat, mis on tema kiire edu teine fenomen: «Ma ei näinud selles töös vaid seda, et kosmeetika müümine on ainult naiste töö. Ma nägin ette, et selles firmas on võimalik kasvada.»

**«Ma ei näinud selles töös vaid seda, et kosmeetika müümine on ainult naiste töö.»**



► **Tahaks end näpistada:** Romuluse sõnul on tema karjäär kasvanud nii meeletu kiirusega, et ta tahaks enast aeg-ajalt näpistada veendumaks, kas see on tõesti tõi. «Vaid taevas on minu unistuste piiriks.»



► **Valehäbi:** Romuluse sõnul pole vahet, kas mees müüb Jaguari või Avoni kosmeetikat, peamine on pakkuda parimat. «Ma ei tööta mingis kosmeetikabüroos, ma töötan maailmas esikohal olevas firmas, mis müüb kosmeetikat. Sellel on väga suur vahe.»



## Romuluse kuus põhjust, miks Avon on meeste jaoks ideaalne töökoht!

- Avonis töötavad peamiselt naised, mis omakorda tähendab, et sind ümbritsevad tööl vaid naised. Ja mida üks mees veel ühelt töölt tahata võib kui seda, et teda ümbritsevad päevad läbi ilusad naised ...
  - Võimalusi karjääriredelil tõusta on rohkem, kui sa unistada oskad.
  - Ühes Avoni kataloogis on umbes 1500 toodet, igaüks leiab endale sealt midagi. See aga tähendab, et iga inimene on sinu klient. Sinu ülesanne on need inimesed ainult leida!
- Lihtne!
- Kui sa oled suur autofänn nagu mina, siis oled õnnega koos. Mul on kümne aasta jooksul olnud kaheksa ametiauto!
  - Tööd saad teha enda valitud ajal. Sa ei pea töötama üheksast viieni. Ja juhatajaks saades valid ise oma tiimi.
  - Kõige tublimaid tunnustatakse. Peagi saada oma parimad müügiinimesed boonusreisle Keeniasse!