

С 4 по 7 февраля в "Крокус-Экспо" прошла десятая международная выставка-конференция CSTB-2008. С посетителями и событиями выставки знакомилась Светлана Домбровская.

10-летний юбилей CSTB



CSTB-2008 В ЦИФРАХ

- количество экспонентов – около 400 компаний-участников
- количество посетителей – более 18 000

На выставке были представлены новинки и современные тенденции в области цифрового платного телевидения, широкополосных технологий, HDTV, телерадиовещания, спутниковой связи. За многие годы выставка действительно стала явным лидером отрасли и, по сути, единственным масштабным местом ежегодного объединения кабельщиков, антенщиков, телевизионщиков, связистов России и ближнего и дальнего зарубежья.

С первого дня на выставке царил всеобщее оживление. Со стенда компании General Satellite транслировалась на весь третий зал классическая музыка, располагающая к беседе. Специалисты собирались у стендов крупных компаний и обсуждали представленные новинки, предстоящие семинары и круглые столы. А это значит, что организаторам и участникам удалось заинтересовать посетителей.

Сотрудники журнала InAVate и специалисты кадровой компании CV Group Executive search решили узнать: кто же они – посетители выставки CSTB 2008?

В основном это специалисты, тесно связанные с областями технологий и разработок, представленных на выставке. Как правило, это москвичи и представители регионов России и СНГ.

Большинство посетителей выставки привлекла обширная программа конференции. А для специалистов из регионов семинары и круглые столы – это отличная, причем чуть ли не единственная возможность приобретения новых идей и опыта. Это и неудивительно: большинство гостей из регионов отмечают информационный и технологический голод.

Но чтобы адекватно воспринимать и эффективно использовать полученную на выставке информацию, необходимо уже обладать значительным багажом знаний и опыта.

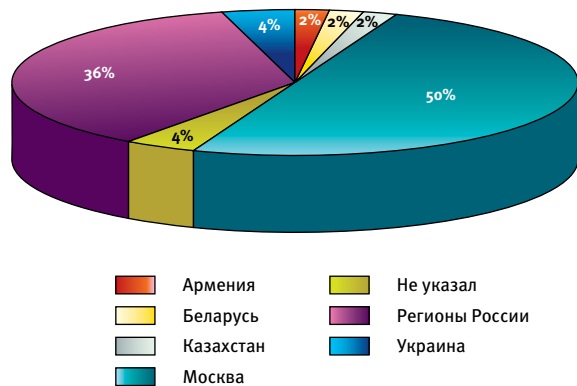
Поэтому сложно встретить на выставке случайных людей. 90% посетителей уже имеют или в данный момент получают высшее образование, и 40% из них – профильное.

В целом ожидания специалистов оправдались – в информационной части выставки им удалось почерпнуть много полезного для себя. Многие посетители и участники сетовали на то, что в современной структуре образования никто не готовит специалистов для кабельного телевидения. Крупные компании решили эту проблему самостоятельно: профессионалов готовят непосредственно на рабочих местах и разрабатывают системы мотивации, чтобы затем их удержать. В то же время в структуре рынка кабельного телевидения и смежных отраслей значительную долю занимают небольшие кабельные каналы, которые, однажды взяв специалиста, также стремятся его удержать различными мотивационными программами. Вообще можно говорить о том, что кадровый рынок в отрасли кабельного, цифрового телевидения и связи стабилен. Молодые специалисты, посетившие CSTB-2008, заинтересованы в профессиональном росте в конкретной компании (как правило, это один из лидеров рынка) и готовы начинать карьеру с самых начальных позиций и минимальных ставок. Они стремятся в полной мере использовать возможность повышения квалификации, предоставляемую работодателем (в том числе и возможность обучения за границей, и обмен опытом с мировыми "монстрами" кабельного ТВ).

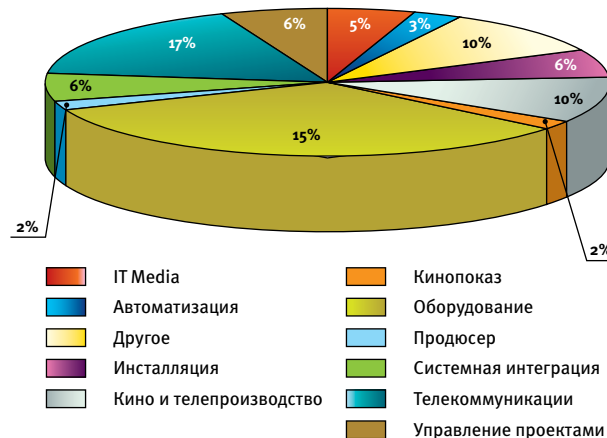
Но это в центральных, технологически развитых городах. Региональные же компании не имеют достаточного технологического уровня и финансовых возможностей приглашать специалистов из Москвы. Об этом свидетельствует и то, что специалист из региона, не уступающий москов-

Подробнее:
www.cstb.ru

Территориальное распределение посетителей выставки CSTB 2008



Распределение специализации посетителей CSTB 2008



скому коллеге по опыту и профессиональным качествам, готов рассматривать компенсацию в два и более раз меньшую. Он заинтересован в работе в столице и рассматривает возможность переезда даже в том случае, если компенсационный пакет не столь привлекателен и работодатель не предоставляет сотруднику условия проживания.

В этом году в рамках выставки состоялось яркое и интересное событие – WORLD CONTENT SHOW, международный фестиваль каналов для платного ТВ. Это привлекло

как специалистов по производству и продаже контента, так и гостей, имеющих к этому лишь косвенное отношение. Никто не мог равнодушно пройти мимо стенда с презентацией телеканала, ведь в зависимости от его целевой аудитории были подобраны программы презентации – от выступления Юлии Савичевой до мастер-класса по приготовлению роллов и пасты.

Обычная презентация стала ярким и запоминающимся действием.

ВАКАНСИИ

Разработчик аналогового акустического оборудования

Требования:

- Высшее образование (радио-электроника, аудио-видеооборудование, инженерное техническое)
- Профессиональные знания: аудио аналоговые схемы усилители тестирование
- Иностраный язык: английский разговорный технический

Обязанности:

- Проектирование и применение тестирование схем: на эксплуатационное качество EMC/ESD (на соответствие нормам оформления документов) на электромагнитное соответствие совместимость и устойчивость к статическим разрядам. На соответствие техническим требованиям и на готовность автоматического монтажа элементов.

Компания: Международный производитель профессионального аудио оборудования.

Менеджер по продажам (аудио-визуальное оборудование)

Требования:

- Высшее образование (профильное, другое)
- Иностраный язык: Английский разговорный, технический, деловая переписка - желательно
- Профессиональные знания: Знание специфики рынка, аудио-визуального оборудования

Обязанности:

- Поиск и ведение клиентов
- Ведение переговоров
- Оформление документов

Условия работы:

- Зарботная плата: Фиксированный оклад + проценты (1 500 – 2 000 у.е.)

Директор по продажам (аудио-визуальное оборудование)

Требования:

- Опыт работы: в аналогичной должности от 3-х лет, руководство отделом продаж
- Желательно знание сферы аудио-визуальных технологий, оборудования, основ построения систем звукоусиления, светооборудования, основы ВЭД
- Образование: высшее, приветствуется MBA
- Иностраный язык: Английский – разговорный, технический, деловая переписка

Должностные обязанности:

- Руководство отделом продаж звуко- и светотехнического направления
- Создание и руководство отделом продаж
- Расширение и оптимизация брендового портфеля

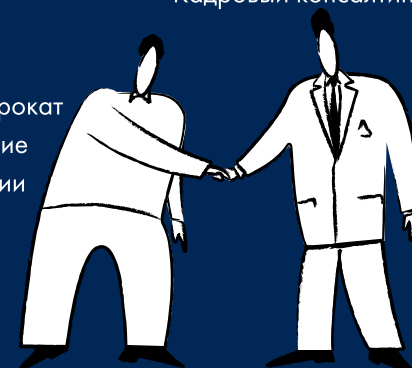
Условия работы:

- Зарплата – по результатам собеседования.
- График работы: полный рабочий день
- Командировки: возможны

CVGroup
executive search

Подбор персонала
Планирование карьеры
Кадровый консалтинг

Телекоммуникации и IT
Кинопроизводство и кинопрокат
Телевидение и радиовещание
Аудиовизуальные технологии



Москва, ул. 2-я Звенигородская, 13,
стр. 18А, тел.: (495) 229-5219/18,
info@cvgroup.ru, www.cvgroup.ru

Нужные люди - в нужное время!