



- **Marketinglə bağlı ilk iş yeriniz "Embawood" olub. İlk iş olduğunuz üçün yəqin çətin olar...**

- Professional karyeram 2009-cu ildən başlayıb. Ancaq 2004-cü ildə birinci kursda oxuyandan yarımşat olaraq mebel biznesi olan qohumlarla işləyirdim. Ümumiyyətlə, mənim marketing həyatımın böyük hissəsi mebel və "fast food" sistemində olub. O vaxt "Embawood"un bir nümayəndəliyində satış meneceri işləyirdim. Həm mebelə qarşı marağım böyük idi, həm satışa. Bu işi bacardığım üçün özümü uğurlu hesab edirdim. Əsgərlikdən gələndən sonra bir zavodda baş mühasibin köməkçisi işlədim. Sonra isə "Embawood" şirkətində regional satış meneceri olaraq fəaliyyətə başladım. O illər ərzində mənim ən böyük tapıntı, həyatda ən yaxın dostum marketoloq Seymur Quliyev oldu.

kətlə çox böyük uğurlara imza atdıq. Brend olaraq o məhsulu həm yerli, həm də dünya bazarına çıxardıq.

- **Xaricdə təhsil almadığınızı bilirik. Amma hər yerdə "xaricdə təhsil almış kimi yəm" deyirsiniz. Maraqlıdır bunu niyə deyirsiniz?**

- Bəli, elə bir məsələ var. Dostum Seymur İngiltərədə təhsil alan zaman arabir dərslərə skaypla mənə də bağlayırdı. Virtual olsa da, bütün mühazirələri dinləmişəm. Həm elmi tərəfdən, həm də dost olaraq Seymurun mənə dəstəyi çox olub. Ona görə də hər yerdə zarafatla deyirəm ki, xaricdə təhsil almışam. Eyni zamanda, hazırda çalışdığım "Azmarketing" şirkətində mütəxəssislərin 80 faizi xaricdə təhsil alıb, bu sahə üzrə iqtisad elmləri doktoru, namizəd rütbələrindədirlər. Nəzəri cəhətdən mənə lazım olan bütün kitabları oxumağa çalışıram. Evimin bir hissəsi kitabxanadır. Yoldaşlarımız xaricə gedəndə geyim dalınca qaçanda, biz kitab axtarıyıq. Marketing elədir ki, hər il trendlər dəyişir. 2015-ci ildə uyğun sayılan strategiya 2016-cı ildə effektiv olmaya bilər. Ona görə kitabın arxasınca qaçmağa çalışırıq. Tez-tez seminarlar, tədbirlər təşkil edirik. Yenilikləri, problemləri müzakirə edirik. Xaricdə və ya ölkə-

ci dilini təkmilləşdirməyi qeyd edir. Yaxud çıxış etmək qabiliyyəti zəifdir, bu məsələləri planlı şəkildə aradan qaldırmaq lazımdır. Karyerada irəliləmək üçün yoldakı maneələri planlı şəkildə aradan qaldırmaq lazımdır.

- **Sizin karyeranızla bağlı aradan qaldırmağa çalışdığınız zəif tərəfiniz hansıdır?**

- Hər kəsə yəqin ki nəşə var. Mən nə qədər çalışsam da, bir problemimin böyük hissəsini həll edə bilməmişəm. Bu da nəyisə əldə etməyə çalışarkən çox səbirsiz olmağımıdır. Bəzən hansısa hədəfə çatmaq üçün çox tələsirəm. Amma karyerada irəliləmək üçün bəzən elə məqamlar olur ki, dayanmaq lazım gəlir. Məndə isə belədir ki, əgər məşin dəyişməyi qərara almışamsa, tez bir zamanda reallaşdırmaq üçün bütün qüvvəmi səfərbər edirəm. 5-6 ay ərzində onu etməyə çalışıram, bankdan müəyyən qədər pul götürmək lazım olsa da, onu edəcəm. Bu, əslində həm yaxşı, həm də pis xüsusiyyətdir.

- **Karyeranızla bağlı istədiklərinizə nail olduğunuzu demək olar?**

- Deməzdim, çünki daha böyük məqsədlərim var.

- **Uğurun sirri sizə görə nədir?**

Ixtisası mühasibat uçotu və audit olsa da, özünü marketing, satış, menecmentdə daha perspektivli görüb. Deyir ki, hər iki sahə üçün lazım olan keyfiyyətlər onda var. Amma o, rəqəmlərlə işləməyi yox, daha çox yaradıcılıq tələb olunan istiqaməti seçib və artıq illərdir bu sahədə çalışır. Müsahibimiz AzMarketing Şirkətinin marketing direktoru və biznes konsultant Əyyub Qarabağlıdır.

- **Marketing son vaxtlar dəbdə olan sahələrdən olsa da, illər öncə bizdə indiki qədər maraq yox idi. Sizin illər öncə marketingə maraq göstərməyiniz necə oldu?**

- 2000-ci ildən sonra Azərbaycanda İqtisad Universitetində marketing tədris olunmağa başladı. Düzdür, ölkəmizdə marketing peşəsi var idi, amma həmin illərdən sonra daha da inkişaf etməyə başladı. Lakin tam olaraq marketingin inkişafını təxminən 2008-2009-cu illərdən sonra görürəm. Həmin illərdə mən İqtisad Universitetinin ümumi iqtisadiyyat fakültəsini bitirib 2008-ci ildə hərbi xidmətə yollandım. İxtisasım mühasibat uçotu və audit olsa da, nədənsə marketing, satış, menecmentdə özümü daha perspektivli gördüm. Mənə görə, insan üçün bitirdiyi ixtisasdan da çox, onun özünü harada görməsi önəmlidir. Daha dinamik sahə olduğu və özümü daha çox burda gördüyüm üçün marketingə yönəldim.

- **Yəqin ki, sizdə yaradıcılığa meyillilik var. Çünki marketing həm də insandan yaradıcılığını ortaya qoymağı tələb edir. Mühasibatda isə rəqəm və statistika ilə işləyəcəkdiniz...**

- Əslində hər bir sahənin özünün müəyyən qədər yaradıcılıq meyarları var. Hərbi xidmətdən qayıdandan sonra bir il böyük zavodlardan birində baş mühasibin köməkçisi işləmişəm. Mühasibatlıqda lazım olan keyfiyyətlər də mənə var, marketingdə olanlar da. Mühasibatlıqda daha diqqətli, funksional olmaq lazımdır. Siz demişkən, həyatımızın bütün hissəsi rəqəmlərlə keçir. Aşağı-yuxarı, rəqəmlərdən o tərəfə nə isə görmürsən. Marketingdə isə bir az kreativlik lazımdır.

- **Bəs marketoloq özü hansı keyfiyyətlərə malik olmalıdır?**

- İlk növbədə inandırmağı bacarmalıdır. Çox ciddi nəzəri bilikləri olmalı, amma bu, həm də təcrübəyə dayanmalıdır. Dünyagörüşü yaxşı, hər sahədən az da olsa məlumatlı olmalıdır. Deyə bilərsiniz ki, hər sahədən məlumatlı olması niyə bu qədər önəmlidir? Məsələn, tutaq ki, Fransaya hansısa bir məhsul ixrac edəcəyik. Məhsulumuzu fransızlara satmaq üçün onların psixologiyalarından tutmuş, adət-ənənələrinə qədər müəyyən məlumatları bilməliyik. Təsədüfi deyil ki, bir çox şirkətlər yaponiyanın çətinliklə girirlər. Çünki Yaponiyanın özünün alt mədəniyyəti, öz qanunları, spesifik xüsusiyyətləri var. Şirkətlər onları bilmədən, onlarla işləmədən bir-başına bazara daxil olmaq istədikləri üçün uğursuzluqla qarşılaşırlar.

"Sonra"lar uğura çatmaq üçün insanın qarşısına sədd çəkir"

Əyyub Qarabağlı: "Karyerada irəliləmək üçün yoldakı maneələri planlı şəkildə aradan qaldırmaq lazımdır"

Aygün Asimqızı

Seymur mənə iki yaş balaca olsa da, marketingdə onu özümə bələdçi hesab edirəm.

- **"Bigmama Catering Company"nin marka müdirliyi sizə aid olub. İndi həmin şirkətlə əlaqəniz var?**

- "Embawood"dan sonra Türkiyənin ölkəmizdə fəaliyyət göstərən bir brendində çalışdım. Ondan sonra Azərbaycanda ketrinq bazarı hələ yeni vüset alırdı. Hətta çox adam ketrinqin nə olduğunu bilmirdi. Ketrinq yeməklərin çatdırılması, tədbirlərin təşkil olunması, fərqli stollarının yaradılması ilə əlaqəli işdir. İnsanlar bunun nə olduğunu bilmirdilər. Azərbaycanda dostlardan birinin ketrinq şirkətində marka müdirliyini üzərimə götürdüm və onu böyütmək üçün çalışdım. Söhbət qeyd etdiyiniz Bigmama ketrinq şirkətindən gedir. Hazırda isə o şirkətin konsultantıyam. O şir-



mizdə təhsil almaqdan asılı olmayaraq, insan daim öyrənməyə meyilli olmalıdır. Xaricdə təhsil almaq ölkəmizdə marketoloq işləmək üçün tam yetərli olmaya da bilər. Çünki hər ölkənin öz marketing strategiyası, biznes etikası var. Hansı ölkəyə getsəniz, gərək o ölkənin biznesinə uyğunlaşsınız. Xaricdə təhsil böyük silahlı ola da bilər, olmaya da. Çox şey insanın özündən asılıdır.

- **Həm də biznes məsləhətçisisiniz. Biznesə özünüzdən marağınız var, yoxsa məşğul olanlara dəstək verməklə kifayətlənirsiniz?**

- İndi özünü biznes konsultant adlandıranlar çoxdur. Onlar peşəkarların da fəaliyyətinə xələf gətirirlər. Biznes konsultant, marketing, satış və menecment fəaliyyətlərini özündə birləşdirir. Biznes konsultant olmaq üçün minimum 5 il həmin istiqamətlərdə həm nəzəri, həm praktiki tərəfdən parlaq karyera lazımdır. Bütün bunları birləşdirəndən sonra adam yeni-yeni layihələrə girişə bilər. Bu, çox ağır sahədir. Ona görə ki, biz burada şirkətləri ancaq marketing deyil, eyni zamanda satış yükünü üzərimizə götürürük. Ümumilikdə isə, satışı bacarmayan marketoloq yaxşı marketoloq deyil. Biznes məsləhətçisi olaraq konsultasiya verirsənsə, mütləq özünün biznesin olmalıdır.

- **Karyeranızla bağlı plandan danışaq. İnsan istədiklərini əldə etməsində plan nə dərəcədə önəmlidir?**

- Biz şirkətlərə gedərkən araşdırma ilə başlayırıq, amma ikinci iş plan qurmaq olur. Müəyyən plan əsasında həm nəzəri, həm praktiki həyatımızı qururuq. Plan odur ki, insan gələcəklə bağlı hədəflərini müəyyənləşdirir. Öz arzu və xəyalları üzərində plan qurur. Ola bilsin ki, xəyal və hədəflərinə çatmaq üçün çatışmayan nələrsə var. Tutaq ki, xarici dil biliyi zəifdir. Deməli, planda birin-



- Uğurlu olmaq üçün çox şey lazımdır. Bəzən insanlar illərlə əziyyət çəksələr də, istədiklərini əldə edə bilmirlər. Bu, onların uğursuz olduqları da demək deyil. Sadəcə olaraq, planlama məsələsində hansısa səhvləri buraxa bilərlər. Yaxud bir məqsəd olub, amma onu sonraya saxlayıblar. Məsələn, dil maneəsini sonra həll edəcəklərini düşünüblər. "Sonra"lar uğura çatmaq üçün insanın qarşısına sədd çəkir. Uğurlu olmaq üçün təmkinli olmaq, nəzəri və praktiki cəhətdən güclü olmaq, uğurlu insanlarla ünsiyyət qurmaq, bədbin insanlardan uzaq durmaq lazımdır. Hətta bu, sənəin dostun olmasa belə. Şükür ki, ən xırda işimdə dostlarım mənə kömək edirlər. Uğuru əldə etmək üçün həm də ona inanmaq lazımdır. Bir də uğuru qazanmağa motivasiya edən adamlar olmalıdır.

- **Dostlarınızdan çox bəhs edirsiniz. Bu da deyərsən, bir uğurunuzdur...**

- Mən dostlarımla varam. Mənim işlə bağlı dostlarım elə həyatda da yaxın dostlarımdır. Hərtərəfli dəstək olurlar. Adi problem olanda, 10 dəqiqə bəs edir ki, bir yerə yığılaş. Bu da bizi motivasiya edir, insan özünü təhiss etmir. Yaxşı dost hər adama qismət olmur.