

Rodna Gruda

Največji statusni simbol je prosti čas

Free Time – The Greatest Status Symbol

Objavljeno dne/Published on: 06.02.2015

Avtor članka/Article Author: Blanka Markovič Kocen

Poklic vizažista verjetno ni najbolj običajen za moške. Ali pač? To me je uvodoma zanimalo v pogovoru z mladim vizažistom Juretom Čukom, ki je pred poldrugim letom odšel v London in začel pisati uspešno poslovno in tudi osebno zgodbo. Že dogovarjanje za intervju prek elektronske pošte je v meni vzbudilo veliko radovednost, kdo je ta gostobesedni, duhoviti mladenič, ki je bil v času zimskih razprodaj več kot polno zaseden, a je vseeno takoj privolil v e-pogovor. No, malo je k temu pripomogla tudi njegova mama, znana in ugledna pediaterinja prim. dr. Jasna Čuk Rupnik, ki mi je tudi posredovala njegov elektronski naslov.

The profession of a make-up artist is not really common among men. Or is it? This is what I was interested in most at the beginning of my interview with a young make-up artist Jure Čuk, who a year and a half ago departed to London and started his successful business and life story. The interview arrangements we had over e-mail alone made me wonder who this witty and talkative young man was. Even though he was busy during the time of the winter sales, he immediately accepted my invitation for an e-conversation. Some of the credit goes to his mother Jasna Čuk Rupnik PhD, a well-known and successful pediatrician, who gave me his e-mail in the first place.



»Morda to ni najbolj običajen poklic za heteroseksualne moške, vsekakor pa je moških v tej industriji veliko,« pravi Jure, ki se je nad ličenjem navdušil, ko je kot študent pred desetimi leti prodajal parfume pri podjetju Orbico, d.o.o. »Odkar pomnim, sta me očarala lepota ženskega obraza in psihološko ozadje nanašanja ličil. Predvsem me zanima, kako lahko preko barve dvignem žensko samozavest.« Glede na to, da je poklic kreativne narave, pove sogovornik, zanj ne potrebuješ izobrazbe. Je pa le-ta na področju dermatologije in psihologije več kot zaželeno. Nacionalno poklicno kvalifikacijo za delo vizažista je Jure pridobil prek Akademije za Inovativnost v Ljubljani, nato pa se je šolal pri številnih znanih kozmetičnih podjetjih.

Ali v Sloveniji niste videli priložnosti za svoj karierni razvoj?

V Sloveniji je veliko priložnosti za uspeh, saj na trgu nastopajo kozmetične multinacionalke. Težava je le, da so te priložnosti zaradi zavisti, klientelizma in kadrovske neučinkovitosti večinoma predane v roke tistim, ki jih niso sposobni izkoristiti.

Kdaj ste se odločili za odhod v tujino in zakaj ravno London?

Za odhod sem se odločil pred letom in pol, ko mi je preprosto prekipelo. Delati kot prodajalec v trgovini za 712 evrov na mesec z diplomom iz ekonomije ni ravno moj življenjski cilj. Še sploh pa mi ni v interesu delati za nekoga, ki je komaj zaključil srednjo šolo in je po čudežnem spletu okoliščin postal direktor za izobraževanje. Anglija je v Evropski uniji, kar močno olajša birokracijo, poleg tega pa je blizu. Od vrat do vrat se pripeljem v petih urah in pol, kar pomeni, da je moj hladilnik lahko poln domačih dobrot.

Kako ste se ob prihodu znašli, kje ste iskali delo?

Delo sem najprej iskal v trženju. Po preteklih izkušnjah se namreč nisem želel vrniti v kozmetično industrijo. Moj življenjepis je bil zaradi recesije zelo razgiban, saj sem počel vse mogoče, da sem si lahko kupil špagete s tuno. Po dveh mesecih neuspešnih prijav je bila zaposlitev v trgovini najlažja izbira, saj mi je pričelo zmanjkovati denarja. Tudi napihljiva postelja v prijateljevi dnevni sobi mi ni najbolj dišala. Hodil sem od trgovine do trgovine, nakar so me po treh urah in pol od predaje življenjepisa zaposlili pri podjetju Yves Saint Laurent. Zanimivo je, da me je slovenski distributer enakega podjetja malo pred odhodom v London odpustil, saj baje nisem znal ličiti in se nisem ujemal z njegovo poslovno kulturo. Najverjetneje zato, ker sem diplomiral in s svojim diplomskim delom postal finalist Študentske poslovne konference.

Česa ste se med Angleži najteže navadili?

Še vedno se nisem navadil čustvene zaprtosti. Sem namreč zelo odprte narave in dostikrat koga prestrašim s svojimi neposrednimi vprašanji. Poleg tega mi niso všeč vreme in velike razdalje.

Če primerjate angleško in slovensko poslovno okolje - katere so temeljne razlike?

Razlika je v profesionalni strukturi podjetij. Tukaj je nemogoče, da bi prodajalka kozmetike čez noč postala pomočnica direktorice trženja. Sistem za napredovanje je ustvarjen tako, da so na položajih tisti, ki so prehodili potrebne stopnice. Tukaj ni tarnanja in navajanja razlogov, zakaj se nečesa ne da narediti. Če imaš dobro idejo, jo lahko uresničiš. Če jo uresničiš, napreduješ, če je ne, težko dobiš novo priložnost. Predvsem pa je razlika v tem, da podjetja narekujejo trend in ne obratno. Pri nas se podjetja prilagajajo trgu, medtem ko tu oblikujejo trg po lastnih potrebah. V Sloveniji se pritožujejo, kako za časom so kupci, ko pa so podjetja tista, ki so za časom.

Kaj je za Angleže statusni simbol?

Oblačenje v znamke kot so Chanel, Burberry ali Valentino je nekaj vsakdanjega. Zaradi velike kupne moči je težko izstopati. Težko je imeti statusni simbol v materialni obliki, ker je na cesti veliko Rolls-Roycev in Bentleyjev. Zato menim, da je največji statusni simbol prosti čas.

Lani ste postali projektni vodja prodajnega mesta v Harrodsu, torej največjega prodajnega mesta znamke Yves Saint Laurent na svetu? Koliko stopnic ste morali prehoditi do tako visokega položaja, kako ste gradili svojo kariero?

Res se zdi visoko, ko gledam s slovenskimi očmi. Vseeno pa se v primerjavi s tem, koliko stopnic je še pred menoj, počutim kot majhna ribica. Delo sem pričel kot prodajalec, čez tri mesece sem opravil potrebne kvalifikacije za delo vizažista, čez pol leta pa prevzel vodenje vizažistične ekipe. Ponujene so mi bile priložnosti, ki sem jih z veseljem izkoristil. Tudi sreča je odigrala veliko vlogo, saj sem bil na pravem mestu ob pravem času. Podjetju sem predal veliko energije in s tem zgradil zaupanje. Pričeli so me pošiljati na različne dogodke, kjer sem predstavljal nove proizvode. Kmalu sem poznal celoten vodilni kolektiv, zato sem jim lahko predstavil idejo o digitalizaciji baze podatkov in spletnem trženju, ki sem jo razvijal kar nekaj časa. Vložil sem nekaj mesecev res trdega dela in poletel. V Sloveniji sem bil le vizažist, ki nima pojma o poslu, medtem, ko sem tu vizažist, ki posel vodi.

Kaj vaši sodelavci pri vas najbolj cenijo?

To, da sem odkrit. Moj moto je resnica, resnica in vedno resnica. Nimam časa za skrivalnice in zahrbnost. To pričakujem tudi od svojih zaposlenih in jim v zameno nudim vse, kar je v moji moči, da se razvijajo v zeleni smeri.

Kakšen je vaš povprečen delovni dan? Najbrž srečujete številne znane osebnosti s področja estrade in filmske industrije?

Delovni dan največkrat pričnem ob dvanajstih, saj grem zjutraj rad teč v park, še sploh, če sije sonce. Običajno je sestavljen iz odgovarjanja na nešteto elektronskih sporočil, razdelitve delovnih nalog med zaposlene, pregleda prodaje glede na prejšnja leta, reševanja vsakodnevnih nesporazumov in načrtovanja dogodkov ter trženjskih aktivnosti. Kar nekaj rutinskega dela zato, da blestimo na velikih dogodkih, ki jih organiziramo s Harrodsom in trženjskim oddelkom. Trenutno bomo trgu predstavili personalizirane »makeup tutoriale«, ki jih snemamo s pomočjo Googlovih očal. Dvanajstega februarja odpiramo novo prodajno mesto, tretje v Harrodsu, namenjeno samo šoli ličenja in uporabi Googlovih očal, ki ga bo odprla ena najbolj znanih manekenk vseh časov. Veliko

sodelujemo tudi s Harrodsovim oddelkom za osebno nakupovanje, zato dostikrat ličimo princeze z Daljnega vzhoda. Vsake toliko časa nas obišče tudi kakšen bolj znan obraz, kar vsekakor pripomore k dobremu vzdušju na delovnem mestu.

Kaj pa družabno življenje? Kako Londončani preživljajo prosti čas?

Družabno življenje je vrhunsko, če imaš čas zanj. V Londonu se namreč dela. Sem nisem prišel žurat in se družiti, ampak zgraditi kariero, da bom lahko na starejša leta užival. Glede na to, da je večina ljudi enakega mnenja, je kavo zelo težko piti na slovenski način. Še najlažje je, ko organiziram družabne večere pri sebi doma, da mi ni treba zapravljati časa z logistiko. Seveda si želim veliko več družabnega življenja, vendar je trenutno na prvem mestu kariera. Če pa pogledam, kako Londončani preživljajo prosti čas, se mi zdi, da je glavna poanta to, da se ga za vikend napijejo.

Razmišljate o vrnitvi domov?

Vsekakor! Ko mi ne bo več treba delati in bom želel le uživati svoj privarčevani denar v prijetnem, družabnem okolju s čudovito naravo in majhnimi razdaljami.

Jure mimogrede še omeni, da ima svoj videoblog, neke vrste spletno učilnico ličenja, ki jo najdete na povezavi:

<http://www.youtube.com/advisemystyletv>

