

Informační bulletin

měsíční zpravodaj **CEET s.r.o.**



Mgr. Josef Kubovský (první zleva), Business Development and Account Manager společnosti CEET, a Mgr. Radka Šabaková (první zprava), Business Development Manager společnosti CEET, na veletrhu „tekem“ v německém Wiesbadenu.

Zahraněční obchod, jak jsme činní v obchodním světě

Jako hlavní téma prosincového newsletteru skupiny CEET přinášíme rozhovor s Josefem Kubovským, jehož doménou je ve společnosti CEET zahraniční obchod.

Kromě tuzemského trhu působí skupina CEET také v dalších zemích. V čem spočívá vaše činnost v zahraničním obchodě?

Spolupracujeme s několika nadnárodními jazykovými agenturami a snažíme se nabízet jim naše služby v případě, že u nich jejich klient poptá překlad do CEE jazyků. Tato spolupráce je oboustranně velmi prospěšná, neboť náš partner si tímto rozšiřuje portfolio svých kvalitních produktů a my získáme dobrého spolupracovníka v zahraničí.

Jaké produkty společnost CEET v zahraničí nabízí?

Jedná se především o překlady a lokalizaci. Hojně je také využívána samostatná korektura dodaného textu.

O jaký produkt je v zahraničí mezi klienty společnosti CEET největší zájem?

Z uvedených produktů naši zahraniční klienti zřejmě nejvíce poptávají překlady textů do českého jazyka, dále do angličtiny, slovenštiny a ruského

jazyka. V těchto oblastech můžeme našim klientům nabídnout skutečně velmi kvalitní výstupy.

Můžete porovnat, v čem je odlišná obchodní činnost a strategie zaměřená na zákazníky ze zahraničí oproti tuzemským zákazníkům?

Obchodní činnost v tuzemsku se značně liší od zahraniční obchodní činnosti. Jak jsem již zmínil, zahraniční činnost je zaměřena především na oslovování jazykových společností, které mají stejný obor činnosti jako společnost CEET. Oproti tomu kolegové z tuzemského obchodního oddělení se zaměřují výhradně přímo na cílové klienty.

Proč je dle Vašeho názoru skupina CEET v zahraničí úspěšná?

Skupina CEET je jedna z pěti největších jazykových agentur v zemích střední a východní Evropy, která nabízí překlady z cizojazyčných textů i do jiných jazyků než je její mateřský. V případě společnosti CEET se jedná o jazyky střední a východní Evropy. Překládáme do 52 jazyků ve 183 jazykových kombinacích.

Jaká je Vaše prognóza vývoje jazykového trhu v zahraničí v dalších letech?

V dalších letech lze očekávat, že se zájem o jazyky našeho regionu bude stále více posouvat na východ. Pro naši společnost to znamená, že musíme hledat zdroje pro vzdálenější jazyky, například kazachštinu, paštu atd.

Aktuality:

• Setkání lektorů Wattsenglish v Drážďanech

Ve dnech 6. a 7. prosince proběhlo předvánoční setkání lektorů Wattsenglish, kteří učí předškolní děti v různých regionech České republiky. Drážďany byly zvoleny na základě zkušeností z minulých let, a to především díky báječnému předvánočnímu kouzlu. Advent se odrazil také v charakteru této cesty - během víkendu proběhly návštěvy památek, tradiční popíjení lahodného "svažáku" a nezbytné předvánoční nákupy. Lektori, z nichž mnozí pocházejí z jiných kontinentů než z Evropy, uvítali návštěvu historického německého města a možnost získat další dílek poznání do mozaiky bohaté evropské kultury. Mezi dlouholeté vzpomínky bude jistě patřit nezapomenutelné noční osvětlení Drážďan, návštěva Zwingeru a drážďanského muzea.

Cílem akce bylo vzájemně seznámit lektory, kteří se během roku často "potkávají" pouze prostřednictvím emailů nebo telefonů. Záměr stmelit kolektiv a dodat lektorům elán do práce i života v České republice, která se pro ně může brzy stát "domácím" polem, byl zřejmě úspěšně naplněn. A jedna zajímavost na závěr, s níž se s námi podělila Michaela Pavlátová, která toto setkání připravila: "Jeden lektor ze Severní Ameriky se mě ptal, kam pojedeme na adventní trhy. Odpověděla jsem mu, že do Drážďan, zda-li o tomto městě a jeho krásách a historii už v minulosti slyšel. Přiznal, že toto nádherné město jménem Dresden jeho dědeček za války bombardoval."

• Aktivní podzim zahraničního obchodu společnosti CEET

Letošní podzim byl pro společnost CEET a především pro oblast zahraničního obchodu velmi aktivní. Nejen že v této oblasti posílila o velmi zkušenou manažerku, ale především pak byla společnost CEET pozvána na několik významných mezinárodních veletrhů.

Nejdříve tedy k onomu posílení: novým Business Development Managerem pro zahraniční obchod společnosti CEET byla jmenována Mgr. Radka Šabaková. Jejím úkolem je akvizice nových klientů v zahraničí a péče o zahraniční klienty. Do října 2008 pracovala ve společnosti CEET na pozici Area Sales Director v devíti krajích ČR.

Na mezinárodním poli se skupina CEET prezentovala na několika významných veletrzích - v září v Londýně, v říjnu ve Varšavě a v Lisabonu, v listopadu v Paříži a Wiesbadenu a v prosinci v Dublinu. Společným jmenovatelem uvedených prezentací je představení produktů skupiny CEET a nabídnutí spolupráce zahraničním agenturám.

Nové sídlo CEET v Ostravě

V Ostravě jsme pro naše klienty otevřeli novou kancelář. Reagujeme tak na stále rostoucí zájem o služby společnosti CEET v tomto regionu.

Nová kancelář ostravské pobočky se nachází v ulici Nádražní 923/118.