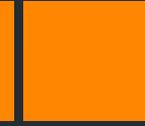




John Thomas
Chambers – CEO
of CISCO Systems,
Inc (Председатель
правления и
генеральный
директор CISCO
Systems)

Приход в CISCO Systems и начало бурного роста карьеры.



Джон Чемберс (Chambers), президент и главный исполнительный директор компьютерной компании Cisco Systems. С 1991 года Чемберс выступал в роли вице-президента подразделения Worldwide Sales and Operations. В 1995 году Чемберс занял должности президента и главного исполнительного директора Cisco Systems. С 1996 по 2000 гг. – объём продаж Cisco ежегодно увеличивался в среднем на 57%, и в результате на стыке тысячелетий компания впервые в истории человечества одолела вершину в полтриллиона долларов по рыночной капитализации.



Развитие CISCO Systems и её место в мире.

В 1995 году годовой оборот компании равнялся одному млрд. долларов США, однако в 2009 финансовом году этот финансовый показатель превысил отметку в \$36 млрд. На этой вершине, однако, Cisco продержалась недолго: в 2000 году лопнул доткомовский пузырь, и компания – из сверхдоходной превратилась в убыточную. Тем не менее, вскоре Джон Чемберс вновь вывел Cisco Systems в лидеры мировой индустрии сетевых технологий и оборудования для Интернета, добившись того, что US News&World Report назвал подобный поворот событий не иначе, как одно из величайших достижений подобного рода в новейшей истории корпоративной Америки.



Преимущества технологий совместной работы.

- Используя преимущества технологий совместной работы, поощряя совместную работу своих сотрудников и совершенствуя управление ею, в 2008 финансовом году Cisco сэкономила 691 млн. долларов США и повысила производительность труда на 4,9%. Введя в действие программу руководства совместной работой, Cisco быстро перестроила свои ресурсы, воспользовалась возможностью выйти на ряд крупных рынков и развернула несколько инициативных проектов по совершенствованию текущих операций. По оценкам руководства компании, окупаемость её расходов на развитие внутрикорпоративной совместной работы составила 900%.

Заключение



Закончить хотелось бы словами самого Джона Чемберса: «Мы постоянно ищем точку поворота – в лучшую или худшую сторону – и спрашиваем себя: как же нам приспособиться? Мы учимся смотреть на такие ситуации не как на проблемы, а как на возможности оторваться от всех остальных. На самом деле вы получаете большую долю рынка в трудные времена. Этому вы должны помочь научиться всей вашей команде, особенно менеджерам. Даже некоторые «старички» забывают, каково это. Нужно указывать направление вашей команде, заставлять её впрягаться и тянуть в этом направлении. Быть лидером – это внушать людям уверенность и в то же время заставлять их шевелиться, понимать, что скорость – единственный реальный шанс реально получить свою долю рынка».