

Obě začaly od nuly a obě shodně se vypracovaly na pozici nezávislá National Sales Director, nejvyšší metu, na jakou můžete v podnikání s **Mary Kay** dosáhnout. Kudy k ní vedly jejich cesty?

**Sama Mary Kay Ash odstartovala podnikání před šedesáti lety, aby dala stejnou šanci ženám rozvíjet svůj potenciál. Čím značka Mary Kay oslovila vás?**

SŠ: Před mateřskou jsem pracovala v časově náročné oblasti personalistiky. Nebylo reálné takovou práci skloubit s rodinou, a tak jsem hledala možnosti. O Mary Kay jsem tehdy četla v časopise, kde byl inzerát, že hledají ženy toužící po osobním rozvoji, jež chtějí být časově a finančně nezávislé. Od té doby dělím svůj život na „před Mary Kay“ a „s Mary Kay“.

KH: Dokud jsem nezačala podnikat, ani mě nenapadlo, jaké mohu mít jako žena a tehdy teprve budoucí maminka možnosti. Podnikatelské, finanční... I když jsem vystudovala vysokou a čekala jsem šanci v pracovním světě, bylo to na mě pomalé a příliš závislé na „někom“. U Mary Kay jsem mohla letět vstříc kariéře svojí vlastní rychlostí. I jako nováček jsem získávala know-how a podporu těch nejlepších. Ohromilo mě to.

**Nikde ale není nic jen zalité sluncem...**

SŠ: Není. I my známe složité situace. Nicméně základem u nás je podpora. Pomoc. Uznání. Za velké i malé pokroky. Uznání taková, jaká si pamatujete celý život – jako když jsem po měsíci práce dostala pohlednici od generální ředitelky, jež mi gratulovala k prvním úspěchům. Myslela jsem, že jsem jen nějaké číslo kosmetické poradkyně, ale najednou přišel pocit důležitosti. Právě ten mi v náročných situacích přináší klid.

KH: Ano, dnes jsme jen v trochu jiných pozicích. Předáváme, co umíme. Nasloucháme příběhům těch, které se potýkají s prvními potížemi, a povzbuzujeme je. Často až vháňá slzy do očí, když si uvědomíte, co jste už překonala.

**Základem vaší práce je přímý prodej. Může být taková práce atraktivní?**

KH: Může a je! Proto u nás zůstává tolik žen, které to s Mary Kay zkusí. V Česku a na Slovensku se už blížíme ke třiceti tisícům nezávislých kosmetických poradkyň! A je třeba si uvědomit, že celý svět něco vyrábí, prodává a nakupuje, a vy si musíte vybrat stranu, na které budete. Já věděla, že nikdy nebudu vyrábět, protože nemám ideu ani kapitál. Rozhodla jsem se prodávat – ale když chcete být dobrý obchodník, musíte prodávat to, čemu věříte (a kvalita je základ u všech produktů Mary Kay), a vnímat prodej jako službu lidem.

**Máte nějaké motto, které vás vede?**

SŠ: Naučila jsem se, že mám možnost ovlivnit svůj život. A že se vyplatí udržet si víru ve své sny, protože páska se stříhá až v cíli.

KH: Mě inspiruje heslo Alberta Einsteina: Abyste udrželi v životě rovnováhu, musíte se pohybovat vpřed. Je to stejné jako při jízdě na kole. ■

KRISTÝNA  
HOŠKOVÁ

STANKA  
ŠEMINSKÁ

