

PASIUNE și CREATIVITATE PENTRU SUCCES în CONSULTANȚA de BAR ȘI EVENIMENTE

CAMELIA TUDOR

Lipsa rutinei și posibilitatea de a-și exprima creativitatea sunt elementele care l-au determinat pe Marius Gogoasă să aleagă industria ospitalității.

În vârstă de 35 de ani, el este cofondator Exquisite - bar solutions -, o agenție de consultanță, traininguri pentru bar și evenimente, de care se ocupă în calitate de manager și trainer, fiind în același timp co-owner și manager la Flair Angel.

Născut în Alexandria, a urmat câțiva ani de studii superioare în domeniile inginerie economică și finanțe, bănci și contabilitate, însă a renunțat la acest tip de pregătire și a ales în urmă cu 14 ani industria ospitalității. În anul 2001, a început să lucreze pentru JW Marriott, iar din acel moment, spune el, "mi s-au deschis porțile către un nivel de pregătire mult superior celui din țară".

Marius Gogoasă și-a dorit mereu să creeze altfel decât majoritatea, să inițieze proiecte și să le îmbunătățească dacă nu este mulțumit de rezultate. Este atât de pasionat de ceea ce face, încât mai multă satisfacție profesională îi



NUME: MARIUS CRISTIAN GOGOĂȘĂ

FUNCȚIE: COFONDATOR, MANAGER ȘI TRAINER EXQUISITE -
BAR SOLUTIONS - CO-OWNER ȘI MANAGER FLAIR ANGEL

aduce reușita unei prezentări de câteva ore decât semnarea unui contract important pentru agenție. De asemenea, se bucură mai mult de rezultatele obținute de colegii săi din agenție pe plan internațional decât de profitul rezultat din organizarea unui eveniment.

Unul dintre principalele sale obiective în cadrul agenției este să se asigure că oamenii alături de care lucrează sunt cât mai bine pregătiți, susținuți și motivați. În plus, Marius Gogoasă a învățat că este important să le ofere șansa angajaților săi să-și asume responsabilități. "Înțeleg că pentru a dezvolta agenția trebuie să cresc profesioniști, iar acest lucru cere timp, pentru acumulare de experiență, perseverență, dar și investiții în pregătirea lor", a spus acesta.

A investit inițial, în anul 2005, circa 1.000 de euro în afacere. "Am

internaționale, care înțeleg nevoia dezvoltării acestor profesioniști și care dispun de bugetele necesare pentru susținerea acestor proiecte. După semnarea contractului, începe partea de creație, logistică și implementare, unde sunt implicați și alți parteneri ai agenției sau membri ai echipei", a spus aceasta. Agenția se implică și în organizarea concursurilor de barmani profesioniști și coordonează diferite evenimente private în cadrul cărora agenția furnizează servicii în zona "bar events". "Chiar dacă cererea este uneori mai mare, pe noi ne interesează rezultatul final: câți cursanți ajung să practice această meserie ca și profesioniști. De la o medie de 20 - 25% în primii ani, am ajuns la 60 - 65%, în ultimii ani", a subliniat Marius Gogoasă.

Acesta se ocupă și de managementul barului Flair Angel, deschis recent, unde periodic susține prezentări pentru oameni din medii diferite:

"Scopul este să creștem cultura de consum din România în mod direct față de ceea ce facem prin agenție, unde am pregătit cel puțin 3.500-4.000 de barmani în cei șapte ani de funcționare".

Referitor la obstacolele întâmpinate pe această piață, Marius Gogoasă a indicat faptul că este foarte greu să creezi profesioniști. "Trebuie să-i descoperi, să-i îndrumi corect sau trebuie să-i susții". Însă dificultatea vine cu adevărat din zona de bar catering: "Am gândit aceste servicii ca un lucru absolut necesar pentru organizatorii de evenimente. Dacă în străinătate cele mai importante agenții organizatoare de evenimente apelează întotdeauna la agenții de barmani profesioniști pentru servicii de bar, la noi este altfel. Noi totuși educăm piața și, ușor-ușor, acest lucru a început să dea rezultate".

Chiar și în aceste condiții, criza financiară nu și-a pus amprenta asupra activității companiei. "Practic, criza ne-a prins într-un moment de creștere normală pe o piață care are nevoie de astfel de servicii. Piața s-a contractat, însă ne-am păstrat partenerii care ne-au susținut de la început și am construit relații bazate pe încredere cu noii clienți. Am oferit servicii mai bune, am devenit mai disciplinați în ceea ce facem, am muncit mai mult, cu pasiune", a spus acesta.

Dacă nu ar lucra în acest domeniu, Marius Gogoasă și-ar dori să lucreze în marketing, în industria circului sau a filmului. În prezent, își dedică întregul timp liber familiei sale, având o fetiță de numai cinci luni și un băiat în vârstă de trei ani. Din când în când se relaxează cântând la chitară acustică.

“ Sfat pentru investitori:

Să înțeleagă și să învețe să combine două aspecte: partea de business și cea de know-how în serviciile oferite. ”

închiriat un mic sediu în centrul vechi al orașului București, am plătit chiria pe două luni, am adus un computer de acasă, am cumpărat ceva materiale, am înființat firma, am printat 20 de manuale de training, 200 de cărți de vizită, iar de restul banilor ne-am luat un pachet de țigări", povestește el cu umor. Dacă primii ani au fost grei, în ultimii ani, cifra de afaceri a companiei a depășit 150.000 de euro, fără a lua în calcul veniturile barului Flair Angel. Rata profitului depășește în prezent 40%, însă Marius Gogoasă a precizat că totul s-a construit prin reinvestirea profitului.

În calitate de manager al Exquisite - bar solutions -, acesta se asigură că în fiecare an agenția derulează programe naționale de pregătire pentru barmani profesioniști. "Trebuie să găsim în piață acei parteneri, adică branduri