

BALÁZS ILDIKÓ

Auchan Magyarország Kft.
Külső vállalati kapcsolatok igazgató



Vezetői tapasztalat

majdnem 30 év kereskedelmi tapasztalat, több mint 20 év hatósági és közigazgatási kapcsolatépítés

Szakterület / Kompetencia

Cross-Functional Team Leadership, Értékesítés, Leadership, Minőségbiztosítás, Projektmenedzsment, Szakmai érdekképviselő, Szervezésfejlesztés, szervezeti átalakítás, Üzleti etika, Vállalatirányítási rendszer kialakítása, Válságmenedzsment, Változásmenedzsment

Ildikó a BGF Kereskedelmi, Vendéglátóipari és Idegenforgalmi Karán szerzett diplomát, majd folytatta tanulmányait a Szegedi Tudomány Egyetemen, ahol okleveles élelmiszermérnöki címet kapott. Ezen felül, a Budapesti Műszaki és Gazdaságtudományi Egyetemen elvégezte a Lean szakmérnöki képesítést is. Anyanyelvén kívül angolul és franciául is kiválóan beszél.

Tanulmányai befejezése után, 1997-ben, a Magyar Hipermarket Kft.-nél helyezkedett el. Pályafutását Beszerzési és kínálati menedzserként kezdte, majd Food - Nonfood Főosztályvezetőként dolgozott tovább. 1999-ben nevezték ki, mint Head of Quality.

2012-ben került az Auchan Magyarország Kft.-hez, ahol számos pozíciót töltött be sikeresen: Áruház igazgatóhelyettes, Minőségi igazgató, Audit igazgató és Szervezési igazgatóként is értékes tapasztalatokat szerzett. Jelenleg mint Külső vállalati kapcsolatokért felelős igazgató tevékenykedik.

Ildikó számára rendkívül fontos, hogy aktív résztvevője legyen iparága közösségének. Ezt mi sem bizonyítja jobban, mint a számos szervezet, melyeknek tagja, többek között az Országos Kereskedelmi Szövetség, a Vállalkozók és Munkáltatók Országos Szövetsége, a globális szabványrendszerekért felelős GS1 Magyarország Nonprofit Zrt., az Önszabályozó Reklám Testület, Tej Terméktanács és a Budapesti Kereskedelmi és Ipar Kamara.

Változatos karrierje során sok szakmai sikert aratott több területen. Múltbéli pozíciói alapján észrevehető, hogy a szabályozás, az alapok letétele nagy szerepet játszik szakmai életében. Ehhez járult hozzá a HACCP ISO 9001:2000 bevezetésével a kereskedelemben, illetve két útmutatóval is, a vendéglátás és a kiskereskedelmi ételforgalmazási jó higiéniai gyakorlatát illetően. Továbbá elengedhetetlenek számára az együttműködések, a Francia Kereskedelmi Kamarával, a Nemzeti Agrárkamarával, sőt a telephelyi önkormányzatokkal és a közigazgatási szervekkel is jó kapcsolatot ápol.

Ildikó viszont nemcsak a szervezeteket támogatja, hanem a munkavállalók és az új generáció érdekképviselője is kiemelkedő szerepet kap nála. Az EMMI-nél képviseli a megváltozott munkaképességű programot, a Szent István Egyetemen pedig tagja az államvizsga bizottságnak, ezzel is hozzájárulva az utánpótlás neveléséhez a kereskedelemben.

„Egy mentor a lelke mélyén vágyik arra, hogy hatást gyakoroljon másokra, segítse az embereket és eljuttassa a menteejét bizonyos célok eléréséhez. Eddig három alkalommal voltam mentor és mindhárom alkalom óriási élménnyel, felismeréssel és tapasztalattal járt. Mentornak lenni felelősség és rengeteg munka. Mi a mottóm? Kérdezni, jól kérdezni és még jobban kérdezni.

Mentornak lenni egy olyan belső motor, mely számomra az egyik leglényegesebb motiváció, két fontos pillére van: az egyik egy személyes élményből alakult ki. Egy szakmai értékelés során kaptam azt a visszajelzést, hogy olyan vagyok, mint a svájci bicska. Ahova kerülök, rendbe teszem a dolgokat és eredmények születnek. Ez adott biztonságot ahhoz, hogy mentor legyek, hogy a tapasztalataimat mások segítésére használjam. A másik forrás maga a társas motiváció, melynek lényege, hogy másokkal együttműködve érjünk el közös célokat.”