



Мария, 45 лет
<https://globerland.com/user/8293>

Город проживания: Италия, Венеция

Итальянский - свободный (свободное письменное и устное общение)
Английский - свободный (свободное письменное и устное общение)
Русский - родной

О себе

Добрый день!

Меня зовут Мария, я-профессиональный переговорный и технический переводчик в Италии и собственник небольшого бизнеса по сопровождению итальянских заводов.

Также у моей компании есть туристическое направление (Венеция и регион Венето). И международный образовательный проект с итальянскими экспертами для иностранных специалистов.

Опыт переговоров-20 лет. В портфеле клиентов- Rosneft, Fondital Group, Giacomini, Monnalisa, Посольство Италии в Беларусь, ГазПромБанк, Венецианский Кинофестиваль, Nice и еще несколько сотен компаний/частных клиентов из Италии, России, Украины, Монголии. Высшее психологическое образование, которое постоянно применяю на переговорах. Живу в Северной Италии, в регионе Венето уже несколько лет. Помогаю в ведении переговоров, развитии двусторонних проектов, поиске поставщиков, проверке потенциальных партнёров, контроле поставок. Работаю с VIP клиентами в частном порядке. Имею отличные рекомендации. Разрабатываю проекты под ключ. Привлекаю высококлассных специалистов Италии-адвокатов, юристов, частных детективов, бухгалтеров, менеджеров, проверенных переводчиков, консультантов. Являюсь приглашённым бизнес-куратором единственного глянцевого русского журнала формата lifestyle в Италии. Автор статей. Занимаюсь любимым делом, перемещаюсь по всей Италии по вопросам клиентов. Верю, что экспертность и удовольствие от любимого дела дают большие возможности и желаемые результаты. С радостью наблюдаю за развитием проектов моих клиентов. Вижу реальную пользу от того, что делаем вместе.

Обо мне сняли двухдневный эпизод видеоблога о русскоязычных людях, живущих за границей. Большая часть для меня быть главной героиней серии о Тревизо и Венеции.

Автор, разработчик и организатор уникальных эногастрономических туров по Венеции и стажировок в ресторанах/пекарнях для ведущего эногастрономического агентства и ресторатора России. Эксклюзивный контракт по Венеции и региону Венето.

Организатор онлайн стажировок для российских и иностранных специалистов с итальянскими преподавателями (дизайн, архитектура, ресторанный бизнес, бизнес-тематики)

Приглашенная героиня (одна из четырех) ток-шоу в Тревизо (Италия), посвященного женской реализации в профессии.

Сотрудничаю с мерией города Тревизо по вопросам международного обмена.

Дружу с Венецианской Графиней Элизабет.

УСЛУГИ:

1. БИЗНЕС-ПЕРЕГОВОРЫ
2. ВЫСТАВКИ В ИТАЛИИ: СОПРОВОЖДЕНИЕ И УЧАСТИЕ

3. ПИСЬМЕННЫЙ ПЕРЕВОД: САЙТ КОМПАНИИ, ТЕХПАСПОРТА, ПРАЙС-ЛИСТ, КТАЛОГ, КОРРЕСПОНДЕНЦИЯ, ФАКТУРЫ, ПРЕДЛОЖЕНИЯ, ДОКУМЕНТАЦИЯ, РЕКЛАМАЦИИ

4. ПРЕДСТАВЛЕНИЕ ВАШИХ ИНТЕРЕСОВ В ИТАЛИИ

5. ПОИСК ПОСТАВЩИКОВ, ПАРТНЕРОВ ИЛИ УСЛУГ

6. СОПРОВОЖДЕНИЕ СДЕЛОК

7. БЕСПЛАТНАЯ ПОМОЩЬ В ОРГАНИЗАЦИИ ВИЗИТА В ИТАЛИЮ- ВСТРЕЧИ, ГОСТИНИЦЫ, ТУРЫ

8. ДРУГИЕ УСЛУГИ В КЛЮЧЕ "ИТАЛИЯ-РОССИЯ, КАЗАХСТАН, УКРАИНА, БЕЛАРУСЬ, ПРИБАЛТИКА

9. ОБЕСПЕЧЕНИЕ ОНЛАЙН-ОБРАЗОВАНИЯ И СТАЖИРОВОК В ИТАЛИИ

И еще:

Публикация в RIVISTARUSSA | Милан

ТРУДНОСТИ ПЕРЕВОДА

Мария Брандолини

Италия появилась в моей жизни благодаря гуманитарной программе, и я быстро поняла, что динамичные межкультурные проекты увлекают и мощнейшим образом мотивируют. Так я решила сделать любимое дело профессией и быстро обросла клиентами среди итальянских компаний, ведущих бизнес на постсоветском пространстве. Частые перелеты, вихрь контактов и связей, высокий уровень ответственности, погружение в тонкости переговоров, технических нюансов продукции и производства, врожденная пытливость и клиентаориентированность быстро сделали из меня востребованного переводчика. Ключевые компетенции и любовь к работе, помноженные на диплом академического психолога были моей визитной картой, этакий коктейль Молотова. Через несколько лет я переехала в Италию и стала инсайдером переговоров между бизнес-реалиями Италии, России, Украины, Казахстана, Азербайджана и Монголии.

Двусторонние отношения между Россией и Италией имеют глубокие корни. Исторически сложилось так, что в России любят made in Italy- будь то вина, архитектура, продукты питания, кухня, одежда, мебель или промышленное оборудование. Экономические связи по технологиям также имеют под собой основательный базис. Сегодня множество итальянских промышленных брендовочно укоренили свои позиции на постсоветском пространстве - наряду с немецкими производителями. Италия славится инновациями, инженерной мыслью и дизайном- даже если речь идет о сельскохозяйственной технике или литых под давлением радиаторах. Кто же они- итальянские компании? Как с ними знакомиться, вести переговоры и развивать плодотворные отношения?

Я в мире переговоров между итальянскими и русскоязычными компаниями с 2001 года и за 16 лет активного фриланса видела много бизнес-реалий. Говоря об итальянцах, справедливо будет разделить их на 3 условные категории - крупные корпорации (как итальянского, так и международного происхождения), предприятия среднего и малого бизнеса.

Начнем с сильных мира сего. Если речь идет о крупном бизнесе, возможно, даже о группе компаний - как правило, это семейное управление во втором или даже третьем поколении, где кроме имени и know-how были внедрены эффективные инструменты бизнес-администрирования и ключевые управленцы с соответствующим образованием. В таких компаниях переговоры вести очень просто и понятно- в том случае, если вам удалось договориться о встрече. Здесь почти полностью отсутствует человеческий фактор, встреча хорошо структурирована, в ней поэтапно

и прозрачно проговариваются все детали и аспекты сделки, здесь же, как правило, присутствуют все люди, отвечающие за эффективное управление ситуацией и ее контролем. С такими компаниями достаточно легко общаться российским бизнесменам, которые, как правило, ведут бизнес и имеют навыки, приближенные или равные МВА. Немаловажным является фактор времени, что говорит об эффективности работы предприятия - ответы на запросы приходят в течение дня (что для Италии очень быстро). Часто здесь работают менеджеры, которые владеют иностранными языками или, как минимум, английским.

Есть в Италии также другие бизнес-реалии. Это предприятия среднего и малого бизнеса. Средний бизнес- как правило также семейного типа, с достаточно высоким товарооборотом. Часто ее органиограмму составляют члены одной семьи, а также скромные наемные специалисты, которым делегируют рутинную работу. Здесь уровень английского будет очень скромным, а человеческий фактор имеет уже ощутимый вес. Это означает, что если сотрудничество будет потенциально интересным, то с вами будут дружить, возможно, даже искренне. Для поддержания отношений вас будут приглашать на обеды или даже ужины (если вам готовы посвятить вечер после рабочего дня-значит, на ваш проект возлагают большие надежды). Для итальянцев совместный прием пищи - это ритуал, настоящая религия, момент, где стираются грани формальности и все участники трапезы становятся обычными людьми, со своими личными историями, семьями, эмоциями. Вы будете шутить, говорить на отвлеченные темы - о семье, о путешествиях, о погоде. Но знайте- все, что вы произнесете, будет занесено в ваше "личное досье", так как отношение к супруге, детям и семье - это показатель надежности, а места, где вы отдыхаете и ваши хобби говорят о платежеспособности и амбициях. Причем итальянцы особо не обращают внимание на "понты", люксовые места и брендовые вещи. Для них это - показатель бедного прошлого и желание во что бы то ни стало показать свою сегодняшнюю состоятельность- выглядит довольно комично . Сегодня в тренде концепция качества жизни, простоты, семейных ценностей и внимания к деталям в том, что ты делаешь, ешь и носишь. Если иметь ввиду такую ментальность - с итальянцами и европейцами в целом может быть очень приятно общаться, работать и дружить. Тем не менее знайте, что если перед ними станет выбор дружба или работа (она же деньги) - они всегда выберут последнее. Поэтому лучше быть самим собой, но деражть ухо востро.

И еще один сегмент- это малый бизнес. Кроме просто маленьких компаний в Италии широко распространена концепция artigianato - ремесленничество. Это вполне может означать целое предприятие, функционирующее по принципу ремесленного производства как философии - тщательный отбор сырья (что бы то ни было - пряжа, молоко для производства сыра или массив дерева для эксклюзивной мебели, металл для фасонных токарных или литых изделий), а также аккуратнейший и неспешный цикл почти полностью ручного производства. Это означает достаточно высокую цену готовой продукции, ее уникальность и невероятное внимание к деталям.

Менталитет же ремесленника совершенно далек от любого другого бизнес-формата - он осторожен, достаточно тяжел на подъем, недоверчив, очень дорожит своими клиентами. Долго отвечает на письма и звонки (если вообще отвечает). Может отказать в сотрудничестве по одному ему известной личной причине. Как правило, это простые и честные люди. Здесь рукопожатие может быть весомее контракта.

Так вот, к чему это я. При построении сотрудничества с итальянскими партнерами лучше учитывать такие аспекты, как тип предприятия - что, собственно, очень четко очертил ваши отношения, их формат, коэффициент эффективности, фактор времени и точность. Опыт показывает, что это существенно экономит силы и время, а также невилирует возможные ситуации недопонимания. Очень важно знать, на каком языке лучше говорить с будущим или актуальным партнером - и речь здесь совсем не о лингвистике.

Еще один важный нюанс - особенно для посещения предприятий среднего и малого бизнеса - это роль переводчика. Не столь по причине не всегда говорящего по-английски персонала, сколько из-за необходимости грамотной адаптации перевода с учетом менталитета местной культуры. Это очень тонкий и деликатный нюанс и заполучить на переговоры адекватного опытного переводчика - большая и редкая удача. По сути- казалось бы- техническая фигура, переводи слова и все. Однако бизнесмены с опытом переговоров в других странах очень хорошо знают, как дорого им может обойтись "не тот" переводчик. Я с большим уважением отношусь к своим действительно профессиональным коллегам, которые адекватно понимают всю деликатность ведения переговоров, конфиденциальность информации, ценность времени и денег своих клиентов, умеют посодействовать в ведении переговоров в ключе *win to win*, что не может не привести к бетонированию коммерческих связей. Переводчик по сути - ваши уши, ваши глаза (так как живя в Италии наши глаза научились видеть то, что что не видят другие люди, не погруженные в местную культуру). Это ваш проводник, человек, который обязан адаптировать мысли клиента (без отсебятины) и донести их до итальянского партнера так, чтобы максимально точно передать не ваши слова, а вашу мысль, ваш посып, ваше намерение. Деликатно, точно и дипломатично до такой степени, чтобы вы в последствии получили адекватную и, желательно, результативную и эффективную для вас обратную связь. Такие технические и, если хотите, психологические переговоры экономят уйму времени и помогают избежать дальнейших ошибок и разногласий. Именно по этой же причине, если вам удалось найти такого переводчика, его лучше брать с собой на переговоры и в крупные компании (где все несомненно владеют английским, а иногда даже русским), так

как опыт показывает, что при общении на неродном для обоих иностранных партнеров языке "урезается" часть информации на этапе ее передачи, а также на этапе ее восприятия. То есть по сути вы хотели высказать мысль, а она была воспринята только процентов на 60-70. Но самым важным моментом является то, что проверенный переводчик - это "ваш" человек. Он видит и слышит то, что остается "за кадром" (даже если в компании работает русскоговорящий сотрудник) и будет склонен эффективно придерживаться вашей линии переговоров. Иначе вам придется принимать правила игры на чужом поле через игроков, натренированных на цели и стратегию своей компании.

В заключение - не жалейте времени на поиск хорошего специалиста заранее. Идеально- за 2-3 недели до мероприятия или встречи. Ко мне часто обращаются новые клиенты за пару дней до нужной им даты и, к сожалению, не всегда получается помочь именно по причине другого, более раннего бронирования. Грамотные переводчики имеют достаточно плотную загрузку, мы планируем встречу с клиентом за несколько недель, иногда даже месяцев, причем в разных городах Италии. Это связано с тем, что твой клиент часто просит помочь и в других регионах- опять возвращаемся к теме доверия и знания конкретно их специфики переговоров и терминологии. Мы рады таким проектам, потому что приятно видеть как растет и развивается детище в том числе и твоих усилий. Мы любим своих клиентов, а они любят нас. Наши услуги стоят дороже "маргинальных" переводчиков, но наши клиенты рады платить дороже, потому что это, как ни странно, экономит их время и деньги.

Еще пару слов о заблуждениях. Иногда бизнесмен думает, что найти переводчика просто, так как достаточно свободного владения итальянским языком. К сожалению, это не соответствует действительности, - для сопровождения переговоров нужно понимание предмета (не дай бог технический или коммерческий перевод), владение специфической лексикой, специализация в достаточно узких областях и многолетний опыт. Понятно, что девочка-студентка или ваша знакомая, вышедшая за итальянца замуж и свободно владеющая языком на бытовом уровне может сорвать ваши переговоры не из злого умысла, а по причине того, что переводчик- это профессия, опыт, имя и репутация и без них-ну никак нельзя.

Еще один немаловажный аспект - дресс код, соответствующий обстоятельствам и в целом этический и профессиональный кодекс - он существует в любой профессиональной среде. Недопустимо видеть молодую женщину, позиционирующую себя как присяжного переводчика в суде в пляжной/клубной одежде на заседании трибунала - такое тоже, к сожалению, встречала.

Поэтому, дорогие бизнесмены, с Италией работать очень интересно, продуктивно и выгодно. Просто заручитесь поддержкой грамотного специалиста, который не только донесет ваши мысли, но и поможет довести переговоры до стадии исполнения, будет держать за вас руку на пульсе, даже когда вы в другой стране и иногда сможет обезопасить и расширить ваш бизнес. Удачи!

Услуги

Перевод устный (последовательный)

Перевод синхронный

Подробное описание и стоимость услуг

Рассмотрю ваш бюджет и договоримся об удобной формуле сотрудничества.

Услуги поиска поставщиков - по договоренности

см ниже раздел ЭКСКУРСИИ

Образование

высшее

Опыт работы

Добрый день! Меня зовут Мария, я-профессиональный переговорный и технический переводчик в Италии и собственник небольшого бизнеса по сопровождению итальянских заводов. Также у моей компании есть туристическое направление (Венеция и регион Венето). И международный образовательный проект с итальянскими экспертами для иностранных специалистов.

Опыт переговоров-17 лет. В портфеле клиентов- Роснефть, Fondital Group, Giacomini, Monnalisa, Посольство Италии в Беларуси, ГазПромБанк, Венецианский Кинофестиваль, Nice и еще несколько сотен компаний/частных клиентов из Италии, России, Украины, Монголии. Высшее психологическое образование, которое постоянно применяю на переговорах. Живу в Северной Италии, в регионе Венето уже несколько лет. Помогаю в ведении переговоров, развитии двусторонних проектов, поиске поставщиков, проверке потенциальных партнёров, контроле поставок. Работаю с VIP клиентами в частном порядке. Имею отличные рекомендации. Разрабатываю проекты под ключ. Привлекаю высококлассных специалистов Италии-адвокатов, юристов, частных детективов, бухгалтеров, менеджеров, проверенных переводчиков, консультантов. Являюсь приглашённым бизнес-куратором единственного глянцевого русского журнала формата lifestyle в Италии. Автор статей. Занимаюсь любимым делом, перемещаюсь по всей Италии по вопросам клиентов. Верю, что эксперть и удовольствие от любимого дела дают большие возможности и желаемые результаты. С радостью наблюдаю за развитием проектов моих клиентов. Вижу реальную пользу от того, что делаем вместе.

Дополнительно

- Диплом переводчика
- Наличие автомобиля

[Перейти к профилю](#)

<https://globerland.com/user/8293>

