



W tym miesiącu mamy przyjemność przedstawić Mireię Rodríguez Burguera, dyrektora działu leasingu w ROS Retail Outlet Shopping. Mireia jest z nami od 2015 roku i odpowiada za strategię i podejście leasingowe firmy. Zapraszamy do lektury całego wywiadu z Mireią!

Jesteś odpowiedzialna za całą strategię wynajmu powierzchni w ROS. Jakie jest według Ciebie najlepsze podejście do skutecznego wynajmu nieruchomości handlowych?

Zrozumienie rynku, projektu i klientów, którzy odwiedzą obiekty w naszym portfolio. Ta sama marka może mieć ma doskonałe wyniki w jednym miejscu ale w innym zmagać się z ich osiągnięciem. Dlatego bardzo ważne jest zrozumienie lokalizacji, aby stworzyć najbardziej atrakcyjny mix marek na danej powierzchni i zaproponować właściwy projekt właściwej marce.

Z których przeszłych bądź teraźniejszych projektów jesteś najbardziej dumna?

Jestem dumna ze wszystkich projektów w naszym portfolio. Każdy z nich jest wyjątkowy i niesie ze sobą własną historię. Projekty rozrastają się w różnych kierunkach, w innym tempie i o własnych, indywidualnych cechach. Na pierwszy rzut oka mogą wydawać się do siebie podobne, ale ja wiem, że za każdym z nich stoją godziny i godziny negocjacji, spotkań strategicznych i innych szczegółów, które sprawiają, że projekt jest niepowtarzalny. Dlatego tak trudno wybrać mi jeden, z którego byłabym najbardziej dumna.

Niemniej jednak, po wielu latach pracy w tej branży, nadal doznaję tego dziwnego uczucia, które trudno wyjaśnić. Widzę zakończony projekt, który jest fizyczny i namacalny, chodzę wokół ludzi robiących zakupy... Oni są szczęśliwi, a projekt żyje i się rozwija... I potem przypominam sobie jak kilka lat wcześniej, w tym samym miejscu, nie było nic oprócz zielonego pola. Jednocześnie trzeba było wskazać najemcom miejsca, w którym powstaną ich salony, z nadzieją, że również będą potrafili to sobie wyobrazić... To zdecydowanie wyjątkowe uczucie.

Jakie wskazówki dałabyś osobom, które są zainteresowane rozwijaniem kariery leasingowej?

Po pierwsze, to jest cudowna kariera, w której po niedługim czasie można poznać większość ludzi z branży. Wymaga jednak dużej dozy wytrwałości i odporności. Bywają lepsze i gorsze dni, często pojawiają się trudne wyzwania, jednak najważniejsze jest to, aby się nigdy nie poddawać.

Kim chciałaś zostać, gdy byłaś mała?

To zabawne...Kiedy dorośli pytali kim chciałam zostać kiedy dorosnę, zawsze odpowiadałam, że będę mieszkać dwa lata w jednym kraju, dwa lata w drugim, a potem znowu dwa lata w jeszcze następnym kraju...Moje aspiracje nie były zdefiniowane pod względem zawodowym, ale od zawsze wiedziałam, że chcę dużo podróżować. Teraz może i nie przeprowadzam się co dwa lata do innego kraju, jak to robiłam, gdy byłam trochę młodsza, jednak nadal poniekąd pracuję w wielu krajach, podróżuję samolotami czy pociągami co tydzień.

Co najbardziej cenisz w swojej pracy?

Lubię przebywać z ludźmi, negocjować i pełnić rolę mediatora – dostarcza mi to adrenalinę potrzebną w chwilach, gdy muszę wstać tak jak dzisiaj, o 3.30 w nocy, aby złapać samolot na kilka spotkań w Madrycie, a następnie wskoczyć w poranny pociąg, aby być jutro w Saragossie... Szczęściara ze mnie, lubię swoją pracę, dostarcza mi mnóstwo satysfakcji i pozwala na pozostanie w kontakcie z wieloma osobami podczas moich podróży, o których tak marzyłam jako dziecko.

W jednym zdaniu, gdzie widzisz ROS w przeciągu następnych 10 lat?

Według mnie, w ciągu następnych kilku lat firma ROS będzie nadal mocno rozwijać się na europejskim rynku outletowym, który dzięki swojej unikalnej koncepcji i doskonałym możliwościom adaptacji wykazał się niezwykłą odpornością, szczególnie w niepewnych czasach, co mogliśmy zaobserwować w ostatnich latach.