|  |  |
| --- | --- |
|  | **АЛЕКСЕЙ КУЗНЕЦОВ**БИЗНЕС-ТРЕНЕРЭКСПЕРТ ПО ОЦЕНКЕ ПЕРСОНАЛА |

|  |  |
| --- | --- |
| **КЛИЕНТЫ:****FMCG*** Юнимилк
* Wrigley
* Nutricia
* Beiersdorf
* Food Union

**АВТОПРОМ*** Audi
* BMW

**ФАРМА*** GSK
* Novartis
* Bayer

**ТЕЛЕКОММУНИКАЦИИ*** Tele2

**ПРОИЗВОДСТВО*** Молочное дело

**ДРУГИЕ*** Indesit
* Ariston
* Хайтед
* Blesk InCare
 | **ОПЫТ:****20 лет в бизнесе, 12 лет в обучении и развитии персонала.****12 лет работы бизнес тренером для всех уровней сотрудников в российских и международных компаниях.*** С 2016 года тренер в «Тренинговая компания Юрия Юрина»
* 2011 – 2016 – Бизнес тренер компании «Forma-Futuro»: Проведение бизнес тренингов специалистам и менеджерам разных уровней, российским и западным компаниям.
* Участие в длительных (более года) проектах по разработке и внедрению оценки, обучения и развития персонала.
* 2013 – 2014 - Заместитель директора по дистрибьюции «НОРДТЕКС»: формированием и реализацией стратегии по построению дистрибьюции на территории РФ.
* 2012 – 2013 - Руководитель отдела обучения и развития персонала «НОРДТЕКС»: Разработка и внедрение системы обучения, оценки, подбора и адаптации персонала всей корпорации (включая производство).
* 2008 – 2012 - Руководитель отдела обучения и развития персонала «Юнимилк»: организация отдела обучения с "0". Набор, обучение и руководство командой дивизиональных тренеров по продажам (11 человек) контроль и оценка деятельности.
* 2006 – 2008 – Тренер в BAT Russia: Определение и выяснение потребностей в обучении персонала, проведение обучения и оценка его эффективности.
* 1995 – 2006: Работа в корпорациях FMCG, карьера от торгового представителя до менеджера территории, а далее тренера по продажам.

**ОБРАЗОВАНИЕ:*** Высшее. Московский автомобильно-дорожный институт.
* Участие в тренинговых программах по темам: Менеджмент и Лидерство, Навыки продаж и переговоров, Навыки коммуникации и публичных выступлений, Навыки презентаций, SAM (Strategic Account Management), Создание корпоративного университета и др.
* Сертификация от SLG Thomas по «Системе Томаса» на право проведения обучения и интерпретации результатов профильного анализа личности.

**НАПРАВЛЕНИЯ РАБОТЫ:*** Тренинги различной тематики по менеджменту и лидерству, продажам и переговорам, а также личной эффективности.
* Разработка ассессмент центров для всех уровней сотрудников.
* Стратегические сессии, в том числе и с ТОП-командой в «живом» формате, под меняющиеся задачи.
* Разработка и проведение бизнес-симуляционных игр, моделирующих различные виды бизнеса, включая оценку персонала по компетенциям.
* Разработка и внедрение дистанционного обучения персонала, посредством вебинаров.
 |