|  |  |
| --- | --- |
|  | **АЛЕКСЕЙ КУЗНЕЦОВ**  БИЗНЕС-ТРЕНЕР ЭКСПЕРТ 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. |