|  |  |
| --- | --- |
|  | **ЮРИЙ ЮРИН**  ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР БИЗНЕС-ТРЕНЕР ЭКСПЕРТ В ЛИДЕРСТВЕ И БИЗНЕС КОММУНИКАЦИЯХ |

|  |  |
| --- | --- |
| **КЛИЕНТЫ:**  **FMCG**   * Gillette * Procter&Gamble * Unilever * Colgate * Reckitt Benckiser * Schwarzkopf * Upeco * Coty * Beiersdorf * Градиент   **АВТОПРОМ**   * VW * Infiniti * Mercedes * Volvo Trucks * BMW * Mini * Nissan * Peugeot   **ФАРМА**   * GSK * MSD * Novartis * Coloplast * АстраЗенека * Johnson&Johnson * Акрихин   **ФИНАНСЫ**   * Volkswagen Financial Services * СМП банк * ФК Открытие * МСП банк * Казкоммерцбанк * ING * Россельхозбанк * Газпромбанк   **ТЕЛЕКОММУНИКАЦИИ**   * Tele2 * Ростелеком * ВымпелКом   **НЕДВИЖИМОСТЬ**   * Мортон   **ПРОИЗВОДСТВО**   * Уфа-мебель * Окраина * ГК Сетунь * Syngenta * Big Dutchman * Vis-a-vis * MyWalit   **IT**   * Autodesk * IBS * Landata * АйТеко   **ДРУГИЕ**   * Indesit * Ariston * Atlas Copco * Кофеин * FM Logistic * Роснефть * ОМК * ССК * Элар * Avon * Газпромнефть Нефтесервис | **ОПЫТ:**  **15 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 владелец компании «Тренинговая компания Юрия Юрина», и бизнес-партнер компании «ТТ – Management Training» * 2012 - 2016 сотрудничество с тренинговыми и консалтинговыми компаниями. Проведено более 800 тренингов, фасилитационных, стратегических и коучинговых сессий специалистам и менеджерам разных уровней, российским и западным компаниям. * Участие в длительных (более года) проектах по разработке и внедрению оценки, обучения и развития персонала. * 2010 – 2012: Заместитель генерального директора по обучению и развитию персонала группы компаний по производству и переработки мяса. * 2009 – 2010: Руководитель учебного центра в сети кофеен. Зона ответственности: управление отделом и обучение сотрудников всех уровней сети в России. * 2008 – 2009: Руководитель отдела обучения российского производителя женского нижнего белья. Start up проект по поддержке в области обучения и развития персонала департамента продаж через нетрадиционные каналы сбыта. * 2007 – 2008: Руководитель отдела обучения в российской компании-лидере в области дистрибьюции парфюмерии и бытовой химии. Опыт разработки и внедрения системы адаптации, обучения и оценки персонала, а также системы наставничества и «полевого» обучения. * 2004 – 2007: Работа в корпорации FMCG, карьера от мерчандайзера до руководителя отдела продаж, а далее тренера по продажам. * 2004 – 2005: Опыт преподавания в ВУЗе, дисциплины «управление персоналом», «психология и педагогика»   **ОБРАЗОВАНИЕ:**   * Высшее психологическое. Факультет Практической психологии * Школа внутренних тренеров компании Gillette Group (Train The Trainer) * 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. (HPS, Scotwork, Best Training) * Сертификация от SLG Thomas по «Системе Томаса» на право проведения обучения и интерпретации результатов профильного анализа личности   **НАПРАВЛЕНИЯ РАБОТЫ:**   * Авторские программы для развития руководителей – Dialogues & Meetings * Тренинги различной тематики по менеджменту и лидерству, продажам и переговорам, а также личной эффективности. * Коуч-сессии для ТОП-менеджмента, ориентированные на конкретный результат. * Проведение масштабных обучающих событий (до 200 участников), мотивационных сессий, работа с большими группами. * 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. * Мотивационные речи по развитию личной эффективности для сотрудников корпораций. * Разработка и внедрение дистанционного обучения персонала, посредством вебинаров. |