|  |  |
| --- | --- |
|  | **АРКАДИЙ КОВАЛЕНКО**  БИЗНЕС-ТРЕНЕР ЭКСПЕРТ В ОБЛАСТИ ПРОДАЖ И ПЕРЕГОВОРОВ |

|  |  |
| --- | --- |
| **КЛИЕНТЫ:**  **FMCG**   * Gillette * Procter&Gamble * SCA * Kimberly Clark * Metro C&C * HoReCa * Burger King   **ФАРМА**   * Novartis * Johnson&Johnson * Teva Pharmaceuticals   **НЕДВИЖИМОСТЬ**   * Корпорация Крост   **ДРУГИЕ**   * S3 * Центральная дистрибьюторская компания * Gibson innovation (Philips) * Dyson | **ОПЫТ:**  **22 года в бизнесе, 15 лет в обучении и развитии персонала.**  **10 лет работы бизнес тренером для всех уровней сотрудников в российских и международных компаниях.**   * С 2016 года тренер в «Тренинговая компания Юрия Юрина» * 2014 – сегодня. Бизнес-тренер. Корпоративное обучение. Проведено более 600 тренингов, фасилитационных, стратегических и коучинговых сессий специалистам и менеджерам разных уровней, российским и западным компаниям. * 2012-2014 Procter & Gamble. Менеджер по развитию и обучению персонала Восточной Европы, отдел развития бизнеса заказчика * 2011-2012 Procter & Gamble. Руководитель отдела по работе с национальными клиентами, электроканал * 2011-2011 Procter & Gamble. Руководитель отдела по полевой работе с национальными клиентами, канал гипермаркеты и супермаркеты * 2010-2011Procter & Gamble. Менеджер по работе с национальными клиентами, Metro C&C * 2008-2010 Procter & Gamble. Специалист по трейд маркетингу в категории станки и кассеты Gillette * 2006-2008 Procter & Gamble. Региональный менеджер по продажам, Дальний Восток * 2003-2006 Gillette. Менеджер по обучению в отделе продаж, Центральная Россия * 2000-2003 Gillette. Территориальный менеджер по продажам, Дальний Восток * 1998-2000 Стимул трейд. Руководитель отдела продаж. * 1996-1998 Coca-Cola. Мерчандайзер, торговый представитель, супервайзер.   **ОБРАЗОВАНИЕ:**   * Высшее юридическое и экономическое. Юриспруденция и Экономика. * FranklinCovey. Калиброванный тренер для проведения корпоративного курса «7 навыков высокоэффективных людей» * P&G, Калиброванный тренер на проведение тренинга для тренеров “High Impact of Training Delivery», курса по полевому коучингу в отделе продаж “Train the sales trainers”, курса по переговорам “Negotiation for Value”, курса для менеджеров, управляющих людьми “New Managers Emerging Leadership”, курса по продажам “Sales College”, etc.   **НАПРАВЛЕНИЯ РАБОТЫ:**   * Авторские программы по продажам и переговорам. * Тренинги различной тематики по менеджменту и лидерству, продажам и переговорам, а также личной эффективности. * 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. |