|  |  |
| --- | --- |
|  | **АРКАДИЙ КОВАЛЕНКО**БИЗНЕС-ТРЕНЕРЭКСПЕРТ 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.
 |