



Бизнес консультант

КОНСТАНТИН ЖУРАВЛЁВ

Бизнес тренер-практик,
44 года

Основные компетенции:

Разработка и внедрение стратегий развития организаций;
разработка стратегий продаж и маркетинга;
построение систем продаж и дистрибьюции;
обучение специалистов и руководителей продаж;
профессиональный подбор сотрудников департаментов продаж.

КАРЬЕРА

- 2017-2019** Директор по продажам в России
- 2014-2017** Региональный директор по продажам ПФО
- 2012-2014** Руководитель обособленного подразделения
- 2008-2012** Супервайзер торговых представителей/Руководитель отдела продаж
- 2005-2007** Торговый представитель

ОБРАЗОВАНИЕ

Высшее экономическое
1999 г . Самарский Государственный Экономический Университет

ДОПОЛНИТЕЛЬНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ И ТРЕНИНГИ

- 2019 "Диагностика и решение управленческих проблем"**
Институт И.К. Адизеса (<http://adizes.ru/>),
г. Самара. Февраль 2019 г.
- 2017 "Роли и стили менеджмента: диагностика, управление, развитие"**
Институт И.К. Адизеса (<http://adizes.ru/>), г. Самара. Ноябрь 2017
- 2015 "Specific Proposal Selling & Control" Навыки продаж и сложных коммерческих переговоров**
Sentinel Management Consultants (www.sentinelmc.com), г. Москва. Ноябрь 2015
- 2015 "Negotiation skills" Продвинутое ситуационные переговоры**
Sentinel Management Consultants (www.sentinelmc.com),
г. Москва. Сентябрь 2015 г.
- 2013 "Дистрибуция на практике. Построение систем активных продаж и дистрибуции на рынке FMCG"**
"Бизнес гармония". Тренер Дорошук Николай Украина (www.kpd.ua), г. Одесса.
Ноябрь 2013 г.
- 2012 "Построение системы активных продаж"**
"Капитал-консалтинг" Тренер Бакшт К.А. (www.fif.ru),
г. Москва. Октябрь 2012 г.
- 2011 "Коучинг и наставничество"**
ООО "Нью Бизнес Текнолоджис", г. Казань. Август 2011 г.
- 2011 "Команда прорыва"**
ООО "Нью Бизнес Текнолоджис", г. Казань. Февраль 2011 г.
- 2010 Тренинг тренеров. Тренируем в поле.**
ООО "Нью Бизнес Текнолоджис", г. Самара. Декабрь 2010 г.
- 2008 "Базовые навыки подбора персонала"**
Корпоративный тренинг "Хейнекен", г. Самара. Июнь 2008 г.
- 2008 "Мой линейный менеджер-мой наставник" (Основы работы руководителя торговых представителей)**
Корпоративный тренинг "Хейнекен", г. Самара. Апрель 2008 г.
- 2008 "Стандарты работы торговых представителей"**
Корпоративный тренинг "Хейнекен", г. Уфа. Июль 2008 г.
- 2005 "Ключ к успеху" (Основы активных продаж на рынке FMCG)**
Внутренний корпоративный тренинг ООО "Марс",
г. Самара. Февраль 2005 г.

ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В ДЕТАЛЯХ

Старт моей профессиональной карьеры в сфере продаж в 2005 году, в компании MARS Inc. USA развивал дистрибьюцию и продажи сразу по двум глобальным направлениям компании.

Затем в 2007 году присоединился к Глобальной международной корпорации Heineken Russia. В 2008 году получил свой первый управленческий опыт, опыт руководителя отдела в этой компании и в дальнейшем там же прошел ряд серьезных бизнес тренингов для управленцев. Идея самому разрабатывать и проводить тренинги пришла ко мне во время работы в Heineken. На тот момент в компании проводился специальный курс обучения тренинговой деятельности некоторых руководителей, я видел их успехи в этом направлении и меня это очень вдохновляло. Я так же решил попробовать себя в направлении бизнес тренингов. Мои рассуждения по этому поводу были простые: я лучше чем кто-либо другой знаю свой отдел продаж, своих людей, их зоны для развития и проблемные зоны, и для того чтобы добиваться от команды нужных результатов необходимы некоторые изменения. В том числе этими изменениями стали систематические тренинги и семинары для сотрудников, которые я начал проводить самостоятельно. Примерно в это же время и сам стал проходить обучение у лучших Российских и западных бизнес тренеров в направлениях: Построение отделов активных продаж, Построение систем Региональных продаж, Работа с крупными торговыми сетями, Сложные коммерческие переговоры.

В 2012 году я получил значительный и более масштабный профессиональный опыт — открывал с нуля филиал компании, формировал отделы продаж сразу в двух городах одновременно и организовывал бизнес крупного федерального производителя алкогольной продукции на новой территории. Людей, принятых во вновь созданные отделы приходилось обучать, иногда практически заново. В то время я стал подходить к этому направлению работы более осмысленно и профессионально, так как имел хороший предыдущий опыт обучения и развития сотрудников. Больше внимание в тот момент стал уделять полевому тренингу сотрудников. Создал и внедрил в работу систему полевого обучения. Занимался разработкой тренинговых программ по направлениям активных продаж, работы с дебиторской задолженностью, переговорам и другим направлениям. В итоге успешно запустил проект, получил повышение в должности и был приглашен на работу в новый бизнес проект компании.

В 2014 году присоединился к проекту крупной международной корпорации Tata Group в России, в которой возглавил подразделение продаж в должности Региональный директор по продажам в Поволжье. Так как в соответствии с бизнес планом на работу мною было принято порядка 5 территориальных руководителей продаж и все они базировались в разных городах, то контроль и обучение сотрудников довольно часто приходилось проводить дистанционно. И

в этой непростой работе мне опять же сильно помогли мои навыки развития и обучения подчиненных, полученные на предыдущих местах работы.

В 2017 году был приглашен на должность Директора по продажам в России крупного многопрофильного бизнес-холдинга.

На этом месте работы мною были разработаны и внедрены на федеральном уровне несколько крупных бизнес проектов, а обучение и развитие своей команды продолжил в формате своей обычной практики, то есть: системно, профессионально, с четким пониманием целей и результатов от этой работы.

Так в течении почти 10 лет мне удавалось совмещать тренинговую деятельность с руководством отделами продаж и филиалами компаний.

На сегодняшний день провожу тренинги по продажам, переговорам, стратегическому и операционному управлению, а также занимаюсь проектами развития Региональной дистрибьюции и Региональных продаж для крупных и средних производственных и коммерческих компаний.

ОТНОШЕНИЕ К ОБУЧЕНИЮ И ПРОФЕССИОНАЛЬНОМУ РАЗВИТИЮ

Фанат развития и обучения, продолжаю регулярно посещать краткосрочные и долгосрочные программы обучения ведущих российских и западных бизнес школ и бизнес тренеров. В своей тренерской и консалтинговой деятельности делаю упор на практическую составляющую и отработку практических навыков, на основе теории из лучших практик современного бизнеса.

Уверенно считаю что **«Практика - лучшая тренировка!»**

МОИ ПРИНЦИПЫ В РАБОТЕ С КЛИЕНТАМИ

Главные мои принципы это –

- ✓ добиться конкретного положительного результата в совместной работе с Вашей организацией, при этом обеспечить отличный сервис.
- ✓ в совместных проектах использовать самые современные технологии, свои практические наработки и свой опыт

Позвоните мне для обсуждения Ваших проектов и задач.

Вместе найдем лучшие решения!