

АЛЕКСЕЙ НИКОЛАЕВ

Бизнес-тренер, бизнес-консультант. Практик.
49 лет

Основные компетенции:
Разработка стратегий развития продаж коммерческих организаций;
Построение отделов продаж, региональных продаж и систем дистрибьюции;
Бизнес-обучение специалистов и руководителей продаж;
Разработка программ обучения специалистов и руководителей.

КАРЬЕРА

2024-н.в.	**Бизнес-тренер, бизнес-консультант консалтингового агентства «Продвижение»**
2022-н.в.	**Бизнес-партнёр**
2021-2022	**Заместитель Коммерческого директора по развитию**
2015-2021	**Руководитель обособленного подразделения региона «Поволжье»**
2013-2015	**Региональный менеджер (RSM) (все федеральные округа РФ)**
2011-2013	**Руководитель развития продаж региона «Поволжье»**
2008-2011	**Региональный менеджер в ПФО (Верхняя Волга)**
2006-2008	**Управляющий по развитию ключевой розницы (RSM)**
2002-2006	**Территориальный супервайзер по продажам (TSS)**

ОСНОВНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ

Высшее экономическое, год окончания 1998 г.
Уфимский филиал Московского технологического института
Специальность: Менеджер-экономист

ДОПОЛНИТЕЛЬНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ И ТРЕНИНГИ

2008 **"Навыки презентации"**
Компания «Юнилевер», г. Самара. Ноябрь 2008 г.

2006 **"Навыки ведения переговоров - курс для опытных сотрудников"**
Компания «Юнилевер», г. Москва. Март 2006 г.

2005 **"Навыки ведения переговоров - курс для опытных сотрудников"**
Компания «Марс», г. Самара. Сентябрь 2005 г.

2004 **"Управление командой отдела продаж"**
Компания «Марс», г. Самара. Апрель 2004 г.

2003 **"KAM 1,2" Управление ключевыми клиентами"**
Компания «Марс», г. Самара. Июль 2003 г.

О ЛИЧНЫХ ПРИНЦИПАХ

Мои главные принципы:

- ✓ Ответственность за результат. То, что происходит со мной это моя ответственность.
- ✓ Рост через вызовы.
- ✓ Новые задачи и риски – возможность стать сильнее.
- ✓ Постоянное развитие.

О РАБОТЕ И БИЗНЕСЕ

- ✓ Системность и аналитика. Разбираюсь в причинах проблем, строя логичные процессы.
- ✓ Развитие бизнеса через осознанные изменения.
- ✓ Технологии инструмент, а не цель. Главное знать зачем и как внедрять.

Позвоните мне для обсуждения Ваших проектов и задач развития бизнеса.

Вместе найдем лучшие решения!

Скачать полное резюме

ПРОДВИЖЕНИЕ PRACTICE THE BEST TRAINING

Телефоны:
+7 987 160 19 45
+7 846 205 16 25
Сайт:
prodvizeniye.ru

Заказать услуги:
sale@prodvizeniye.ru
Тренинги:
training@prodvizeniye.ru
Сотрудничество:
partner@prodvizeniye.ru