

РЕЗЮМЕ ТРЕНЕРА**Ермилин Андрей****Бизнес-тренер****Образование**Академия Гражданской Авиации г. Санкт-Петербурга.Специальность - «Психофизиологический и профессиональный отбор персонала комплекса авиационной безопасности»**Дополнительное образование:**

- 5-ти модульная программа «Тренинг тренеров», «Институт Групповой и Семейной психологии и психотерапии» Л.Кроля, 2006
- Тренинг для Тренеров «Business Training Russia», 2004-2006
- Курс тренингов «Business Training Russia»
- Авторский курс «Тренинг тренеров», Е.Лопухина, 2007
- Авторский курс «Противодействие манипуляциям», Е.Лопухина, 2007
- Сертифицированный тренер по оценке персонала и обучению Системе Томаса (SLG), 2004
- Аккредитованный тренер на проведение бизнес-симуляции Livon (Celemi™), 2008
- Keinbaum «Тренинг для тренеров» по программе Q-Check , 2011
- Accountability- развитие персональной ответственности за бизнес результат. DOOR Russia 2015.

Экспертиза:

Ключевое направление: развитие приверженности к бренду, как внешних, так и внутренних клиентов - развитие корпоративной культуры.

Прошёл путь от торгового представителя крупной международной FMCG компании до Партнёра тренинговой компании. Имеет опыт построения корпоративных университетов «с нуля», успешный опыт работы в области активных продаж и управления T&D проектами различных уровней. Имеет собственные успешные разработки и опыт в сфере построение и внедрения корпоративной культуры, стандартов процессов продаж и стандартов клиентского сервиса

Проводит тренинги по лидерству, управлению персоналом, эффективным коммуникациям с клиентами, по продажам, тренинги для тренеров. Успешный опыт разработки модели компетенций, реализации центров оценки персонала, комплексных программ для кадрового резерва. Разрабатывает проекты по внедрению корпоративной культуры.

Основная практика в областях:

- 10 летний опыт работы шеф-тренером по стандартам продаж и клиентского сервиса в автоиндустрии: «Audi», «JLR», «Hyundai», «BMW», «MINI», «VW», «Skoda» и другие.
- Провёл тренинги в более чем 80 городах России
- Успешный опыт продаж. Занимался продажами B2B и B2C в частном ритейле, а также крупной западной FMCG компании. Выполнял задачи по реализации планов продаж дистрибуторов, разработке и реализации маркетинговых и сбытовых мероприятий, анализу рыночной ситуации и деятельности компаний – конкурентов. Осуществлял работу с ключевыми клиентами компании. В ООО «Business Training Russia» в должности контент - тренера и менеджера по работе с ключевыми клиентами курировал ключевое направление «Автоиндустрия». Выполнял задачи по постановке и реализации планов продаж, разработке и реализации маркетинговых и сбытовых мероприятий. Разрабатывал ценовую политику. Выстраивал работу с ключевыми клиентами компании – оборот от \$100 000 и выше.
- Управление персоналом. Имеет успешный опыт разработки систем тренингов для тренеров, программ и процесса сертификации тренеров. Руководил командами тренеров до 350 человек. Имеет успешный опыт по разработке и реализации системы подбора и оценки персонала. На текущий момент – Партнёр и бизнес-тренер в ООО «ИНТЕВО».
- В сфере корпоративного обучения с 2004 года. Начал деятельность в качестве тренера компании ООО «Business Training Russia». Во время работы в ООО «Business Training Russia» участвовал в разработке и реализации проектов, направленных на развитие, повышение квалификации эффективности персонала отдела продаж. В качестве бизнес – тренера разрабатывал и проводил программы корпоративного обучения для компаний «Golden Telecom», «Unilever», «Сбербанк России», «МТС», «Мегафон», «KONE», «BORK», «Цифроград», «Лукойл», «Diageo», «Связной», «J&J», «Audi», «BMW», «VW NFZ», «VW PKW», «MINI», «Росатом», «ТВЭЛ» и других российских и западных компаний. На текущий момент – партнёр ООО «ИНТЕВО», практикующий бизнес-тренер. Осуществляет проекты по оценке, обучению и развитию персонала среднего и высшего звена, руководящих команд и топ– менеджмента. Имеет собственные успешные разработки программ корпоративного обучения в области коммуникаций, клиентского сервиса и управления персоналом. Имеет авторские разработки Бизнес-симуляций и бизнес-кейсов. За время работы в качестве бизнес – тренера провёл более 1500 тренинг – дней, а также более 500 дней в рамках проектов по оценке и аттестации персонала.

- Масштабные проекты. Обучение персонала XXII Олимпийских зимних игр и XI Паралимпийских зимних игр «Сочи 2014». Обучение проходило в 16 регионах России на базе 26 волонтерских центров. Были разработаны программы для волонтеров и программа тренинга для тренеров волонтеров. Для подготовки программы обучения волонтеров проведено исследование «Специфика обучения поколения Y и волонтеров». Данное исследование позволило разработать эффективную программу внедрения в корпоративную культуру нужных качеств персонала и развития необходимых навыков.

Основные программы и направления тренингов:

Клиентский сервис. Продажи и переговоры

- «Развитие приверженности клиентов»
- «Инструменты клиентоориентированного сервиса»
- «Технологии продаж B2C»
- «Эффективные продажи B2B – продажа решений»
- «Телефонная коммуникация»
- «Холодные звонки»
- «Формирование и развитие потребностей (SPIN)»
- «Эффективные переговоры»
- «Выявление потребностей»
- «Стратегические продажи»
- «Навыки влияния в продажах и переговорах с применением типологии DISC»
- «Маркетинг в продажах»
- «Продажа проектных решений»
- «Жалоба, как подарок»
- «Расширение продаж: up-sale и cross-sale»

Управление

- «Основы менеджмента»
- «Наставничество на рабочем месте»
- «Эффективное управление персоналом – типология DISC»
- «Оперативное управление персоналом»
- «Управление людьми и задачами»
- «Формирование и развитие команды»
- «Управление поколением Y»
- «Лидер и таланты»
- «Управление и внедрение изменений»
- «Стратегическое планирование методом Хосин Канри (X-матрицы)»
- «Секреты нематериальной мотивации сотрудников»

Программы HSE (Health Safety Environment)

- Лидерство в HSE
- Поведенческий аудит безопасности

Мастер классы и темы конференций:

- «Развитие приверженности клиентов»
- «Инструменты клиентоориентированного сервиса»
- «Реализация масштабных изменений в корпоративной культуре или возможно сделать это с нуля?». Опыт Олимпийского проекта Сочи 2014.

Опыт работы:

ООО «INTEVO» - Партнер, ведущий консультант, бизнес – тренер.

«EVERYCO» - Партнер, бизнес - тренер

ООО «ЕХЕСТ Business training» - Руководитель академии тренеров Eхест Partners Group, Руководитель академии тренеров проекта по обучению персонала XXII Олимпийских зимних игр и XI Паралимпийских зимних игр «Сочи 2014»

Клиенты:

Автоиндустрия: «Audi», «JLR», «Hyundai», «BMW», «MINI», «VW», «Skoda», «РОЛЬФ», «ПАНАВТО», «Mercedes-Benz», «VOLVO Truck», «Verra Motors», «Европартс Рус»

FMCG: «Diageo», «Unilever», «Reckitt Benckiser»

Retail: «BORK», «X5 Retail Group», «Связной», «Group SEB», «Severen» («Цифроград»)

Страхование: «VW Finance», «СО «Россия» », «НПФ «Благосостояние»

ТЭК: «Газпром Нефть», «Зарубежнефть», «Лукойл», «ТВЭЛ», «Росатом», «SEIC»

Банки: «Сбербанк России», «СМП Банк», «МДМ БАНК», «КМБ Банк», «VW» Finance, «BMW BANK», «Halyk Bank»

Телекоммуникации: «Orange», «Вымпелком», «МТС», «Мегафон», «Эр-Телеком», «Голден Телеком», «ИскраУралТел»

ЖКХ: «УК МСК», «УК «Дзержинец»

Логистика: «Log Lab»

Производство: «Ariston Termo Group», «УЭМЗ», «УЦКЗ», «АЭХК», «НЗХК», «Машиностроительный завод (Электросталь) », «International Paper», «Rockwool»