



Бизнес-тренер, консультант по
организационному развитию

РЕЗЮМЕ ЭКСПЕРТА АЛЕКСЕЙ ФОКИН

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ОПЫТ

- Бизнес-тренер и коуч с 2004г
- Опыт руководящей работы с 2000г
- Консультант по орг-развитию с 2008г
- Опыт продаж и переговоров с 1998г
- Обучено более 20 000 человек
- Сертифицированный тренер программы «Green Belt» в соответствии с концепцией Six Sigma
- Опыт управления корпоративным университетом 3 года

СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ

- Навыки продаж и ведение переговоров, сложные переговоры
- Навыки презентации, навыки публичных выступлений
- Системный анализ и принятие решений, ТРИЗ
- Управление продажами и сервисом
- Управление персоналом
- Кросс-функциональное взаимодействие и разрешение конфликтов в коллективе

КЛИЕНТЫ

Сбербанк, РосСельхозБанк, Открытие-брокер, Почта банк, Абсолют банк, E&Y, KPMG, Tele2, Объединенная Металлургическая Компания (ОМК), Роснефть, ТНК-ВР, ЮниПро, СВЕЗА, ПГК, Лукойл, Концерн Калашников, САНИнБев, Heineken, Ferrero, Unilever, Danone, Evуар, Пармалат, Kraft Heinz, X5 Retail Group, О'Кей, Белуга групп, , Alta Genetics Johnson&Johnson, Astra Zeneka, Bristol-Myers Squib, Zoetis, NovoNordisk

ОБРАЗОВАНИЕ

- Высшее инженер: инженер – технолог, машиностроитель
- Дальневосточный Государственный Технический Университет (2000г) + доп. образование

ПРИМЕРЫ ПРОЕКТОВ

- Создание и внедрение комплексной программы обучения всех сотрудников по работе с ключевыми клиентами для крупной международной розничной компании – лидера категории. Обучение внутренних тренеров.
- Проведение комплексного исследования, создание единых стандартов продаж и переговоров в компании FMCG сектора, обучение по ним, внедрение системы обучения силами руководителей, внедрение системы контроля.
- Создание и внедрение комплексной программы развития системного мышления и принятия решений для руководителей отдела продаж и сотрудников отдела логистики РЦ (распределительных центров) компании-лидера ритейла России. Трансформация текущих бизнес-процессов. Обучение и сертификация внутренних тренеров.