

Аркадий Коваленко**Бизнес-тренер****Образование**

- Дальневосточный Федеральный Университет,
Юридический Институт
Факультет - «Юриспруденция»
Специальность – «Юрист»
- Тихоокеанский Государственный Экономический
Университет (Экономический институт)
Факультет – «Экономика»
Специальность – «Экономист»

**Сертификация:**

- FranklinCovey. Калиброванный тренер для проведения корпоративного курса «7 навыков высокоэффективных людей»
- Procter & Gamble. Калиброванный тренер на проведение тренинга для тренеров “High Impact of Training Delivery»
- Procter & Gamble. Курс по полевому коучингу в отделе продаж “Train the sales trainers”
- Procter & Gamble . Курс по переговорам “Negotiation for Value”
- Procter & Gamble. Курс для менеджеров, управляющих людьми “New Managers Emerging Leadership”
- Procter & Gamble. Курс по продажам “Sales College”

Экспертиза:

Свой карьерный путь начал с работы мерчандайзером в компании Coca-Cola, много работал в полях в отделе продаж и развития бизнеса заказчика. Прошел путь до руководителя отдела развития и обучения P&G в Восточной Европе. Приобрел опыт работы с национальными заказчиками, работы в трейд маркетинге, управлении категориями, проектами, большими и малыми командами, дистанционного управления. Активно занимаюсь бизнес-тренерской работой с 2003 года. Специализируюсь на корпоративном обучении. За это время в моих программах обучения приняли участие более 15000 человек из следующих компаний Gillette, P&G, Johnson&Johnson, Novartis, Dyson, SCA, Teva Pharmaceuticals, PMCG, Корпорация Крост, Центральная Дистрибьюторская Компания, Kimberly Clark, S3, Gibson Innovation. Трижды лучший корпоративный тренер P&G в 2010-2014 годах.

Фокус не на сложные теории, а на построение практических навыков.

Разработан пакет авторских программ и курсов в сфере, продаж, управления людьми, переговорах, личной эффективности.

Основная практика в областях:

- Продажи. С 1996 года. Вся карьера строилась в отделе продаж, развития бизнеса заказчика, тренинга и развития в отделах продаж. Начинал с полевого сотрудника, отвечающего за продажи дистрибьюторам и ключевым клиентам, управлению торговой командой, выполнению розничных стандартов. Работал в разных регионах страны. Отвечал в разные периоды времени за город, регион, страну. Добивался результатов по достижению объемов продаж, целей по марже, долям и покрытию.
- Управление. Руководил командой до 30 человек. Набирал, обучал и тренировал, мотивировал, управлял зарплатными планами, продвигал, а также увольнял за плохие показатели и низкую дисциплину, проводил аттестацию и ассесмент центры.
- Тренинг и обучение. На протяжении 3х лет отвечал за обучение и развитие отдела продаж в Gillette. Разрабатывал и проводил курсы, управлял командой полевых тренеров. С 2006 года вел корпоративные программы на регулярной основе в компании P&G.
- Переговоры. Успешный и интересный опыт ведения переговоров с большинством продуктовых заказчиков в России. Был КАМом в Metro, Руководил полевой организацией, отвечающей за реализацию стандартов в канале гипермаркета и супермаркета, руководил командой КАМов в электроканале (МВидео, Техносила, МедиаМаркт, Эльдорадо). Провел несколько раундов годовых переговоров.

Опыт работы:

- ООО «INTEVO» - Бизнес-тренер
- «Procter & Gamble» - Менеджер по развитию и обучению персонала Восточной Европы, отдел развития бизнеса заказчика
- «Procter & Gamble» - Руководитель отдела по работе с национальными клиентами, электроканал
- «Procter & Gamble» - Руководитель отдела по полевой работе с национальными клиентами, канал гипермаркета и супермаркета
- «Procter & Gamble» - Менеджер по работе с национальными клиентами, Metro C&C
- «Procter & Gamble» - Специалист по трейд маркетингу в категории станки и кассеты Gillette
- «Procter & Gamble» - Региональный менеджер по продажам, Дальний Восток
- «Gillette» - Менеджер по обучению в отделе продаж, Центральная Россия
- «Gillette» - Территориальный менеджер по продажам, Дальний Восток
- «Стимул трейд» - Руководитель отдела продаж
- «Coca-Cola» - Мерчандайзер, торговый представитель, супервайзор

Основные программы и направления тренингов:

- Практика продаж
- Практика переговоров
- Стратегический менеджмент ключевых клиентов
- Менеджмент для результата (ситуационное лидерство)
- Полевой коучинг
- Эффективность. Как достигать результата
- Построение успешной команды
- Тайм менеджмент
- Искусство презентации
- Подбор персонала по компетенциям
- Развитие творческого мышления
- Повышение тренерского мастерства

Клиенты:

FMCG: «Gillette», « Procter & Gamble», «Johnson&Johnson», «SCA», «Kimberly Clark»

Дистрибьюторский бизнес: «S3», «Центральная дистрибьюторская компания»

Фармацевтика: «Novartis», «Teva Pharmaceuticals»

Девелопмент: «Корпорация Крост»

Электро: «Gibson innovation (Philips)», «Dyson»