

Елена Соломина

Руководитель отдела продаж, T&D manager

Образование

- МГГУ им. Шолохова - Московский государственный гуманитарный университет
Факультет «Русской и зарубежной филологии»
Специальность – «Преподаватель английского и немецкого языков»



Дополнительное образование:

- Продающая презентация, «Ехест Partners Group», тренинг
- Система Томаса DISC и взаимодействие в коллективе, «Ехест Partners Group», тренинг
- 7 принципов клиентоориентированной компании, «Ехест Partners Group», тренинг
- Тайм-менеджмент и управление временем, «Ехест Partners Group», тренинг

Сертификация:

- Тренинговый центр «В цель», «Тренинг тренеров», сертификат
- PepsiCo (WBD), «Adaptation and new career opportunities», сертификат
- PepsiCo (WBD), Networking and mobbing, сертификат
- «Ехест Partners Group», «Навыки проведения интервью», сертификат
- ООО «Энергострой», «Навыки продаж», сертификат
- «Эр-Телеком», «Анализ и стратегическое планирование проектов», сертификат

Экспертиза:

Областью основного профессионального опыта, развития и интереса является консалтинг. В своем развитии в области работы с персоналом прошла путь от менеджера по подбору и оценки персонала до руководителя проектов обучения крупных FMCG компаний. Имеет успешный опыт работы в области активных продаж, как B2B, так и B2C.

В качестве тренера разрабатывала и проводила ряд успешных программ, в том числе построение процесса обучения «с нуля». В качестве проектного менеджера создала и реализовала ряд учебных проектов всероссийского масштаба.

Основная практика в областях:

- Успешный опыт продаж. В «Ехест Partners Group» в должности консультанта по подбору и оценке персонала, выполняла задачи по поиску и привлечению клиентов, работая, в том числе как внешнее кадровое агентство. Осуществляла работу по реализации планов продаж и закрытию сделок, анализу рыночной ситуации, составлению аналитических отчетов для компаний клиентов.

- В сфере управления и работы с персоналом. Во время работы в «Eхест Partners Group» и ООО «Энергострой» прошла путь до менеджера по обучению и развитию персонала, благодаря успешно реализованным программам, направленных на эффективную адаптацию, мотивацию и повышение квалификации персонала различного уровня и позиций. В PepsiCo (WBD) в качестве проектного менеджера полностью реализовала многопрофильный проект по адаптации персонала компании Вимм-Билль-Данн, охватывающий более десяти тысяч человек по всей России, имеет собственные разработки в области методики обучения и проведения тренингов.

Опыт работы:

ООО «ИНТЕВО» - Руководитель отдела продаж, T&D manager

ОАО PepsiCo (WBD) - T&D, Project manager

ООО "Энергострой" - T&D, HR manager

Eхест Partners Group (Business Training Russia) - консультант

МАН "Интеллект будущего" - менеджер проекта

Клиенты:

Нефть и газ: «ГК ЕСН», «ЭнергоАудитКонтроль», «Энергострой»

Производство: «Huntsman», «Puratos», «ThyssenKrupp Elevator», «Mondi Business Paper», «Kodak», «Konica Minolta»

Автопром: «Michelin», «Шинтоп», «Ирбис»

Телекоммуникации: Эр-Телеком

FMCG: «Вимм-Билль-Данн», «Bacardi»

Фармацевтика: «Novartis»