

**Олег Вислевский**

Эксперт по продажам, коммерческий директор компании
«Дмитрий Чуприна & Партнеры»

Участие в проектах:

Ноябрь, 2016	Компания «Казакхтелеком» Позиция: Бизнес-тренер по продажам Проект: «В2С – искусство продаж и конкурентной борьбы». Основной модуль – очный тренинг на тему «Как эффективно продавать в В2С, как бороться с конкурентами». Развёрнуты секреты успешных продаж в b2c в теории и на примере бизнес-кейсов. Закреплены бизнес играми. Посттренинговое сопровождение.
Октябрь, 2016	Компания «Казакхтелеком» Позиция: Бизнес-тренер по продажам, со-тренер Проект: «Новая система продаж в В2В – новые горизонты развития компании». Основной модуль – очный тренинг на тему «Как выстроить систему продаж в В2В». Развёрнуты секреты успешных продаж в b2b в теории и на примере бизнес-кейсов. Закреплены бизнес играми. Посттренинговое сопровождение.
Сентябрь, 2016	«Comragex», Алматы, Казахстан Позиция: Бизнес-тренер. Проект: «В поход за подходом». Интеграция и её роль в команде. Походный тимбилдинг в горных условиях с теоретической составляющей, испытание командного духа, проверка отношений в команде, взаимовыручки и взаимозависимости. Основная идея проекта – демонстрация важности интеграции в команде. В ходе проекта все участники увидели насколько важно и главное эффективно быть одной командой, двигаться в одном темпе, помогать друг другу.
Август, 2016	Компания «Фридом Финанс», Казахстан, Алматы Позиция: Со-тренер Проект: «Управление в ситуации хаоса». Уникальный проект.

	<p>Управление рассмотрено не с позиции ординарного менеджмента, а с позиции фрактального, когда хаос – это привычная среда, полная возможностей. Предварительно была разработана Модель Компетенций для менеджеров компании, проведена оценка и осмыслены их слабые стороны, собраны основные факты по проблематике компании. По окончании тренинга, была зафиксирована Матрица Планирования и обозначены задачи по реализации улучшений.</p>
Апрель-Ноябрь, 2016	<p>Компания «Атлант-Авто», Бишкек, Кыргызстан Позиция: бизнес-тренер, аналитик. Проект: «Эффективность – путь лидера». Системный проект, который начался с диагностики компании, описания ее главного потока и разработки стратегии. После всех этих мероприятий в жизнь компании был внедрен HR-отдел (под наставничеством), который под руководством эксперта отстроил системы оценки, найма, обучения и адаптации для ТП компании. Кроме того, функциональные потоки компании были оптимизированы и в них внедрены кроме HR, еще и маркетинговые и логистические процессы. Также для всей компании были разработаны схемы мотивации, благодаря которым компания имеет возможность оплачивать труд сотрудникам по результату.</p>
Август, 2016	<p>Компания «VTI Distribution», Кыргызстан Позиция: Менеджер проекта, руководитель отдела продаж, бизнес-тренер. Проект: «Система продаж под ключ» Разработка стратегии, планирование и прогнозирование, разработка структуры команды и эффективное разделение брендов по портфелям, построение команды, эффективное разделение по направлениям: PS, VS, OSDO; разработка маршрутизации, форматов и видов отчетности, определение фокус групп и работа с клиентской базой, разработка мотивации и демотивации для ТА и супервайзеров, определение условий товарного кредитования, разработка и заключение договоров с ключевыми клиентами, план обучения команды, список тренингов по продажам и продукту. Ведение данного проекта на начальном этапе, управление и контроль всех рабочих процессов, анализ работы. Постпроектное сопровождение.</p>
Июнь, 2016	<p>Открытый проект «Мастерская успешных продаж», Кыргызстан Позиция: бизнес-тренер Проведена предварительная диагностика системы продаж и персонала, проведен трансформационный тренинг по продажам. Но, самое важное – зафиксирована Матрица Планирования по улучшениям и изменениям, которая реализовалась в запланированный период.</p>
Январь, 2015	<p>@in_housekg, in-house.kg – первый сервис по доставке красоты в Кыргызстане – проект под ключ Разработка стратегического и операционного плана, прогнозирование, анализ рынка и конкурентов, разработка мотивации для сотрудников, отбор сотрудников, план обучения команды и проведение обучения, разработка условий сотрудничества с различными типами клиентов. Ведение процесса продаж и оказания услуг, управление командой, контроль результатов, анализ работы, корректировка планов. Постпроектное сопровождение.</p>
Июнь, 2014	<p>@bishkekmakeupschool – первый тренинг центр в индустрии красоты в Кыргызстане – проект под ключ</p>

<p>Июнь 2014 - наст. вр</p>	<p>Компания «Дмитрий Чуприна & Партнеры», Алматы - Бишкек Профессиональная деятельность: С 01 сентября 2016 - наст. вр.</p>
	<p>Должность: Коммерческий директор компании, эксперт по продажам, бизнес-тренер, коуч Функциональные обязанности: организация процесса продаж проектов компании, управление персоналом.</p> <p>С 06. 2014 по 09.2016 г. Должность: Эксперт по продажам, бизнес-тренер. Функциональные обязанности: подготовка и исполнение проектов по продажам, тренингов, тимбилдингов.</p>
<p>Июнь 2015 – август 2016</p>	<p>ОсОО “Silk Route Trading” FMCG дистрибуция</p> <p>Должность: Национальный тренер Функциональные обязанности: Анализ и диагностика знаний и эффективности работы отдела продаж, маркетинга и финансов. Разработка и проведение тренингов, коучинга, программ адаптации и реабилитации. Аналогичная работа в командировках. Разработка программ по привлечению и отбору профессиональных кадров. Анализ командной атмосферы и разработка программ по улучшению лояльности к компании, разработка и проведение тимбилдингов и корпоративных праздников. За время работы улучшил знания, навыки управления и продаж у 80% штата с уровня слабой теории до уровня уверенной практики. Разработал и организовал летний тимбилдинг на 500 человек (сам был ведущим). Писал и проводил специфические тренинги для отдела финансов и отдела доставки (в т.ч. для всех материально ответственных лиц). Лично разрабатывал и принимал участие в написании политик, процедур компании, а также инструкций для различных должностей. Проводил и участвовал в отборе персонала.</p>
<p>Январь 2015- Июнь 2015</p>	<p>ОсОО "Sunfoods Group" FMCG дистрибуция</p> <p>Должность: Руководитель отдела продаж Функциональные обязанности: Решение задач по развитию бизнеса: увеличение продаж на территории г. Бишкек и Чуйской области, бюджетирование, разработка ценовой политики и активностей по продвижению продукта, управление торговой командой, контроль работы торговой команды, составление бизнес-планов, разработка и проведение тренингов, проведение полевых сопровождений и аудитов, подбор кадров и проведение конкурсов на вакантные места, расширение клиентской базы, заключение договоров с ключевыми клиентами, ведение отчетности для руководства и зарубежного партнёра, контроль ТМЦ на складе, заказы необходимой продукции. За время работы увеличил эффективность и качество работы торговой команды на 140%, снизил издержки на ТА на 50% без уменьшения их зарплаты, разработал и внедрил эффективную мотивацию и демотивацию для ТА, разработал и внедрил успешную систему отбора новых ТА.</p>
<p>Январь 2014 – Январь 2015</p>	<p>ОсОО "Sunfoods Group" FMCG дистрибуция</p> <p>Должность: Супервайзер отдела продаж Функциональные обязанности: Управление командой торговых агентов, контроль выполнения планов по продажам, посещения ТТ. Составление отчетов для руководителя, ведение сводной таблицы. Проведение полевых сторчевок и аудитов, начисление ЗП для команды.</p>

	<p>За время работы увеличил показатели команды по продажам на 50%. За отличную работу предложена должность руководителя отдела продаж.</p>
<p>Октябрь 2012 – Январь 2014</p>	<p>ТОО "JTI Kazakhstan", табачная индустрия Должность: Специалист по продвижению бренда и поддержке сбыта Функциональные обязанности: Проведение переговоров с розничными и оптовыми клиентами, взаимодействие(управление) с командой (3 человека) экспедиторов поставщика, анализ рынка табачной продукции, продажа выгод сотрудничества с компанией, достижение наилучшей представленности продукции компании в торговых точках, достижение договорённостей об установке торгового оборудования, увеличение объемов продаж на вверенной территории, разработка проектов по развитию бизнеса. В течение работы успешно справлялся со всеми поставленными задачами. Всегда получал месячные, квартальные и годовые бонусы. Разработал успешную программу по перевербовке клиентов категории "B+". Показывал лучшие результаты по обучаемости. Занял Первое место на тренинге по Навыкам переговоров.</p>
<p>Октябрь 2011 – Октябрь 2012</p>	<p>ТОО "JTI Kazakhstan", табачная индустрия Должность: Торговый представитель Функциональные обязанности: Достижение планов по продажам на вверенной территории, заключение договоров с новыми ТТ, перевербовка клиентов, регулярное посещение всех клиентов на маршруте, контроль стоков. Показывал лучшие результаты по обучаемости. Занял Первое место на тренинге по Искусству продаж. За отличную работу предложена должность специалиста по продвижению бренда и поддержке сбыта.</p>
<p>Май 2011 – Октябрь 2011</p>	<p>ТОО "JTI Kazakhstan", табачная индустрия Должность: Мерчандайзер Функциональные обязанности: Установка торгового оборудования, POSM, выкладка товара, ценообразование и установка цен. Контроль соответствия стандартам DSPM. За отличную работу предложена должность торгового представителя.</p>
<p>Март 2009 – Май 2011</p>	<p>Частная строительная компания Должность: Бригадир строительной бригады, электромонтёр 4-го разряда, отделочник Функциональные обязанности: Выполнение всех видов строительных работ, как частичных, так и под ключ. Закупка инструмента и стройматериала. Контроль качества выполняемых бригадой работ. Начисление зарплат. За всё время работы ни одного негативного отзыва. Всегда был максимально клиентоориентирован. К любой задаче подходил профессионально. До сих пор звонят старые клиенты или их знакомые с предложениями по ремонту.</p>
<p>Январь 2009 – Март 2009</p>	<p>Home security Должность: Торговый агент Функциональные обязанности: Проведение переговоров с домкомами и кооперативами об установке бронированных дверей с домофонами в подъезды жилых многоэтажных домов. Циклическое посещение районов. Осуществление холодных звонков. Проведение собраний с жильцами, презентация продукта и услуг. За первый месяц работы заключил 40 договоров об установке дверей.</p>

Образование:

2010 – 2015	Кыргызско-Российский Славянский университет Факультет: Экономический Специальность: Бух учёт, анализ и аудит
2010	Профессиональный лицей N3 Специальность: Электромонтёр
2005 - 2010	Кыргызско-Российский Славянский университет Факультет: Международные отношения Специальность: Мировая экономика

Я вхожу в команду Дмитрия Чуприна и безумно люблю свою работу в сфере продаж и управления. Мне всегда интересны продажи в различных сферах, новые решения по увеличению конверсии на всех уровнях воронки продаж и эффективные техники управления.

Если Вы заинтересованы в:

- создании систем продаж продуктов и услуг, обучении сотрудников отдела продаж навыкам прямых и обратных продаж, навыкам переговоров, навыкам управления;
а также многого другого, связанного с построением эффективных продаж в любых направлениях, то Вы можете обратиться ко мне напрямую по телефонам **+7771 5777370** и **+996553 779000** или по почте comdir.chuprina@gmail.com