

**Олег Вислевский**Эксперт по продажам и управлению, коммерческий директор
компании

«Дмитрий Чуприна & Партнеры»

Участие в проектах:

Октябрь, 2017	Торговая компания «Азия-Моторс», Кыргызстан Позиция: Эксперт по управлению и продажам, тренер. Проект: «Клиентоориентированность – ключ к успеху компании». Проведена комплексная диагностика системы продаж компании. Проработан вопрос об улучшениях в HR-сфере. По итогам диагностики подготовлено две программы очных модулей. Проведён двухдневный трансформационный модуль для управленцев на тему «Внутреннее предпринимательство и искусство управления». Проведён двухдневный интерактивный модуль для всего персонала на тему «Внешняя клиентоориентированность – отражение внутренней». Все знания переведены в навыки через постсопровождение.
Август, 2017	Компания «БИШКЕК ТЕПЛО СЕТЬ», Кыргызстан Позиция: аналитик, тренер. Проект: «Клиенты – наше всё!» Проведена комплексная диагностика атмосферы в компании, которая позволила разработать трансформационную программу по изменениям отношения к клиенту. В результате проведён интерактивный двухдневный тренинг, который помог перевернуть сознание участников, показать им их работу со стороны и дать понимание, как работать с клиентами, чтобы сохранять и возвращать и сохранять тёплую атмосферу взаимоотношений в команде и с внешним миром.
Август, 2017	Компания «RoyalInc», Кыргызстан Позиция: аналитик, эксперт по организационному развитию. Проект: «Veni. Vidi. Vici.» Проведена комплексная диагностика системы продаж компании: <ul style="list-style-type: none">• Исследование потенциала рынка и потенциала продаж компании• Исследование потребительского спроса

	<ul style="list-style-type: none"> • Конкурентный анализ и исследование активностей конкурентов • Исследование интернет пространства: SMMи SEOаналитика. • Диагностика бизнес-процессов внутри • Анализ деятельности отдела продаж • Полевая аналитика • Сформированы предложения по улучшению <p>Запущен проект по реализации предложений...</p>
Август, 2017	<p>Компания «Альфа-Банк», Казахстан Позиция: аналитик, ведущий тренер. Проект: «Предложение от “мафии”».</p> <p>Проведена экспресс-диагностика переговорных навыков участников. На основании диагностики сформирована программа трансформационного тренинга на тему «Предложение от мафии – предложение от которого нельзя отказаться». Проведён очный интерактивный модуль, в процессе которого сознание участников трансформировано с реактивного восприятие на проактивное. Участники были обучены эффективной авторской технологии продаж, знания переведены в навык через бизнес-игры и постсопровождение.</p>
Август, 2017	<p>Холдинг «Перекрёсток»: Toyota-центр, BMW-центр, LKV, Кыргызстан Позиция: аналитик, ведущий тренер. Проект: «Dream-Team».</p> <p>Проведена экспресс-диагностика командного духа и взаимодействия участников. На основании диагностики сформирована программа интеграционного тимбилдинга для укрепления межкомандных связей и создания единого вектора. В процессе проекта была достигнута синергия, развеяны ограничивающие убеждения, запущены внутренние минипроекты по закреплению эффекта.</p>
Апрель - июнь, 2017	<p>Фонд Сорос Кыргызстан Позиция: Эксперт по интеграции, бизнес-тренер. Проект: «Generation 3.0».Проведены диагностические мероприятия на выявление ценностей организации. Проведен тренинг по «прошивке» и генерацию идей по тому какие ценности нам свойственны и как мы их претворим в жизнь. В пост-мероприятиях были сформированы окончательно ценности и миссия компании, а также поведенческие стереотипы для повседневной работы.</p>
Апрель - Август, 2017	<p>Производственная компания «Элита», Кыргызстан Позиция: Эксперт по управлению и продажам, тренер. Проект: «Система продаж – новая концепция». Проведена комплексная диагностика системы продаж компании. Разработана стратегия компании до 2022 года, определены тактические планы реализации. Проработан вопрос об улучшениях в HR-сфере. Разработаны и внедрены регламентирующие документы, инструкции, отчёты и т.д. Проработан институт супервайзеров. По итогам диагностики подготовлено две программы очных модулей. Проведён двухдневный трансформационный модуль для управленцев на тему «Внутреннее предпринимательство и искусство управления». Проведён двухдневный интерактивный модуль для торгового персонала на тему «Проактивность и управление продажами». Все знания переведены в навыки через постсопровождение.</p>
Март, 2017	<p>Компания «Галерея», Казахстан Позиция: Бизнес-тренер по продажам Проект: «Новый уровень». Основной модуль – очный тренинг на темы«Одна команда – одна цель», «Новые технологии продаж в ритэйле». Развёрнуты секреты успешных продаж услуг в теории и на примере бизнес-кейсов. Закреплены бизнес играми.</p>

	Знания переведены в навыки через постсопровождение.
Январь, 2017	<p>Компания «АЮ», Кыргызстан Позиция: Бизнес-тренер по управлению. Проект: «Импульс в городе». Авторский трансформационный трёхдневный тренинг для руководителей отделов продаж и менеджеров по развитию территорий. Всё общение с аудиторией было построено на ярких жизненных примерах и аналогиях, благодаря этому оно получилось информативным, живым и интересным. Основным достижением стало то, что участники тренинга стали сплоченной командой, нацеленной на результат, готовой к действию, заряженной морем положительных эмоций и идей.</p>
Январь, 2017	<p>Компания «Альфа-Банк», Казахстан Позиция: Бизнес-тренер по продажам Проект: «Техники продаж сервисных продуктов». Основной модуль – очный тренинг на темы «Как из обычного продавца стать «монстром» продаж», «Как успешно продавать банковские продукты». Развёрнуты секреты успешных продаж услуг в теории и на примере бизнес-кейсов. Закреплены бизнес играми.</p>
Январь, 2017	<p>Компания «Диадема», Кыргызстан Позиция: Бизнес-тренер по продажам Проект: «Клиентоориентированность, как ключ к успеху мастера». Основной модуль – очный тренинг на темы «Как выстраивать взаимоотношения с клиентами, как работать с конфликтами, чем «зацепить» клиента, чтобы он стал постоянным». Развёрнуты секреты успешных продаж услуг в теории и на примере бизнес-кейсов. Закреплены бизнес играми.</p>
Ноябрь, 2016 – Февраль, 2017	<p>Компания COMPORTAL, Казахстан Позиция: тренер по продажам Проект: «Корпорация монстров продаж». Уникальный проект, направленный на выяснение причин неудовлетворительных продаж продукта партнерами компании. При поддержке компании MICROSOFT мы разработали серию тренингов для обучения ключевых продажистов партнеров компании и успешно провели их.</p>
Ноябрь, 2016	<p>Компания «Казахтелеком», Казахстан Позиция: Бизнес-тренер по продажам Проект: «B2C – искусство продаж и конкурентной борьбы». Основной модуль – очный тренинг на тему «Как эффективно продавать в B2C, как бороться с конкурентами». Развёрнуты секреты успешных продаж в b2c в теории и на примере бизнес-кейсов. Закреплены бизнес играми. Посттренинговое сопровождение.</p>
Октябрь, 2016	<p>Компания «Казахтелеком», Казахстан Позиция: Бизнес-тренер по продажам, со-тренер Проект: «Новая система продаж в B2B – новые горизонты развития компании». Основной модуль – очный тренинг на тему «Как выстроить систему продаж в B2B». Развёрнуты секреты успешных продаж в b2b в теории и на примере бизнес-кейсов. Закреплены бизнес играми. Посттренинговое сопровождение.</p>
Сентябрь, 2016	<p>«Сотрагех», 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</p>

	увидели насколько важно и главное эффективно быть одной командой, двигаться в одном темпе, помогать друг другу.
Август, 2016	Компания «ФридомФинанс», Казахстан, Алматы Позиция: Со-тренер Проект: «Управление в ситуации хаоса». Уникальный проект. 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.
Апрель-Ноябрь, 2016	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.
Август, 2016	Компания «VTIDistribution», 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.
Июнь - Август, 2016	Открытый проект «Мастерская успешных продаж», 3 модуля, Кыргызстан Позиция: бизнес-тренер Серия открытых тренингов по темам: «Успешные технологии продаж», «Преодоление возражений», «Планирование»
Январь, 2015	@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.
Июнь, 2014	@bishkekmakeupschool– первый тренинг центр в индустрии красоты в Кыргызстане – проект под ключ

Профессиональная деятельность:

Июнь 2014- наст. вр	Компания «Дмитрий Чуприна & Партнеры», Алматы - Бишкек С 01 сентября 2016 - наст. вр. Должность: Коммерческий директор компании, эксперт по продажам, бизнес-тренер,
------------------------	---

	<p>коуч</p> <p>Функциональные обязанности: организация процесса продаж проектов компании, управление персоналом.</p> <p>С 06. 2014 по 09.2016 г.</p> <p>Должность: Эксперт по продажам, бизнес-тренер.</p> <p>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</p> <p>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 "SunfoodsGroup" FMCG дистрибуция</p> <p>Должность: Руководитель отдела продаж</p> <p>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.</p> <p>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 "SunfoodsGroup" FMCG дистрибуция</p> <p>Должность: Супервайзер отдела продаж</p> <p>Функциональные обязанности: Управление командой торговых агентов, контроль выполнения планов по продажам, посещения ТТ. Составление отчетов для руководителя, ведение сводной таблицы. Проведение полевых сторчеков 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</p> <p>Должность: Специалист по продвижению бренда и поддержке сбыта</p> <p>Функциональные обязанности: Проведение переговоров с розничными и оптовыми клиентами, взаимодействие(управление) с командой (3 человека) экспедиторов</p>

	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.
Октябрь 2011 – Октябрь 2012	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.
Май 2011 – Октябрь 2011	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.
Март 2009 – Май 2011	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.
Январь 2009 – Март 2009	Homesecurity Должность: Торговый агент Функциональные обязанности: Проведение переговоров с домкомами и кооперативами об установке бронированных дверей с домофонами в подъезды жилых многоэтажных домов. Цикличное посещение районов. Осуществление холодных звонков. Проведение собраний с жильцами, презентация продукта и услуг. За первый месяц работы заключил 40 договоров об установке дверей.

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