

НАЗВАНИЕ КОМПАНИИ, БРЕНД, ЛОГОТИП	ПЕРИОД СОТРУДНИЕСТВА	ВЫПОЛНЕННЫЕ РАБОТЫ
 <p>ЗАО «БЕЛОРУССКАЯ СЕТЬ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИЙ»</p> <p>www.life.com.by</p>	<p>2008 – 2010 гг.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Разработка стратегии продаж мобильной связи life:) юридическим лицам/ корпоративным клиентам • Постановка отдела корпоративных продаж, дистрибуторской и дилерской сети корпоративных продаж (сегмент B2B) • Разработка Бизнес процессов и алгоритмов взаимодействия подразделений продаж, дистрибуторской сети, обслуживания корпоративных клиентов • Планирование/ бюджетирование, организация/ управление/ контроль направления корпоративных продаж • Построение алгоритмов телефонных продаж и обслуживания для Call Center • Организация взаимодействия партнерской сети и сотрудников продаж • Поиск и подбор партнеров (дистрибуторов, дилеров) • Разработка и эффективное внедрение системы мотивации и KPI для сотрудников активных продаж, дистрибуторов/ дилеров, внештатных сотрудников и пр. (в т.ч. контроль системы оценки персонала 360) • Набор, обучение персонала продаж и обслуживания: активные/пассивные продажи, телефонные продажи, сервис • Разработка обучающих программ для тренеров и продавцов • Разработка коммерческой документации: договоры, инструкции, технологические карты и пр. • Ведение VIP-переговоров • Постановка отчетности • Постановка и внедрение управленческого учета по направлению корпоративных продаж: планирование, бюджетирование, системы отчетности и контроля • Разработка презентаций, отчетных собраний, системы совещаний • Участие в маркетинговых разработках и продвижении нового бренда и услуг компании • Участие в проведении маркетинговых исследований • Проведение тематических PR-мероприятий для партнеров и клиентов (юридических лиц) и др.

**АКТУАЛЬНЫЕ
ПРОЕКТЫ**



ООО «АКТУАЛЬНЫЕ ПРОЕКТЫ»
Инжиниринговая компания
www.a-p.by

Март –
май 2011г.

- Проведение стратегических сессий по вопросам управления бизнесом с собственниками компании
- Разработка фирменного стиля, логотипа
- Создание сайта компании (работа совместно с партнерами RSTUDIO, www.rstudio.by)
- Разработка коммерческих документов для работы с клиентами
- Разработка бизнес процесса работы с клиентами
- Проведение корпоративного обучения сотрудников

Zachnik.com
УЧИТЬСЯ ЛЕГКО!

ООО «АЙТЮБ»
г.Москва

ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ УСЛУГИ
РФ, РБ, Украина, Казахстан

www.zachnik.com

Апрель –
Май 2011г.

- Аналитическое исследование «Матрица стиля общения» для руководителей и сотрудников продаж Call Center (брифы для сотрудников и руководителей, аналитические данные по персоналиям, сводные данные, общая характеристика коллектива, распределение сил в коллективе)
- Разработка матрицы ABC(D) услуг (линейка продуктов)
- Разработка таблицы ежедневной отчетности продаж, банка возражений
- Аудит существующей модели продаж (разработка проверочного алгоритма, работа операторов с возражениями «дорого», «отказ от сделки», «я подумаю», сводные аналитические данные, рекомендации)
- Разработка эффективного Алгоритма исходящего вызова оператора Call Center с учетом ответов на возражения «дорого», «отказ от сделки», «я подумаю»
- Сопровождающие инструкции и рекомендации по работе с Алгоритмом
- Инструкция для внутренних тренеров по обучению сотрудников продаж разработанному Алгоритму



ЧУП «ЦЕНТР ОЛИМПИЙСКОЙ
ПОДГОТОВКИ»
ОО «БЕЛТИЗ»

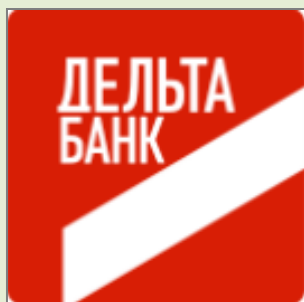
Гостиничный и
ресторанный бизнес

www.ufontana.com

Апрель –
Июнь 2011

Ресторан, гостиничный комплекс «У Фонтана»

- Проведение исследования «Тайный покупатель» Анализ: обслуживание, сервировка, комфорт, кухня, выводы. Практические рекомендации по устранению «узких мест»)
- Проведение стратегических сессий по управлению бизнесом для руководящего состава гостиницы и ресторана
- Аналитическое исследование «Матрица стиля общения» для руководителей и сотрудников ресторана и ресепшн (брифы для сотрудников и руководителей, аналитические данные по персоналиям, сводные данные, общая характеристика коллектива, распределение сил в коллективе)
- Разработка стандартов обслуживания гостей ресторана
- Разработка функциональных обязанностей официантов, администратора
- Разработка критериев оценки качества работы/ KPI официантов, администратора
- Разработка «портретов» потенциальных сотрудников – форма подборки персонала на должности официантов, администратора в связи с разработанными стандартами обслуживания, KPI, стилем ресторана
- Создание фирменного стиля, логотипа, визитных карт (работа партнеров RSTUDIO, www.rstudio.by)



ЗАО «ДЕЛЬТАБАНК»

www.deltanabk.by

Июнь-
Июль 2011г.

- Консультирование по практическому применению методик эффективного построения системы IVR с точки зрения продаж и обслуживания Клиентов
- Стратегические сессии и обсуждения с руководящим составом
- Анализ существующего алгоритма IVR и речевых модулей (обозначение «узких мест», рекомендации по корректировке и т.д.)
- Разработка инновационной эффективной модели «продающего IVR» и модуля Collection (Документ Visio, полноценный алгоритм для разработки программного обеспечения)
- Разработка взаимодействия алгоритма IVR с модулем Интернет Банк
- Разработка речевых модулей для алгоритма IVR, Collection, Интернет Бинк, Акций, Оформления Заявок, Способов и мест оплаты, информации о действующем договоре, и пр.)



ООО «БЕЛКАНТРИ»

СЕТЬ РБ
ПО ПРОДАЖЕ
СТРОЙМАТЕРИАЛОВ И ДВЕРЕЙ

www.budinak.by
www.velskiles.by


Бренд основной продукции РФ

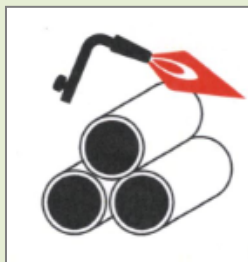


С Августа
2011г.

Комплексный проект (продолжение сотрудничества)

- АНАЛИЗ существующей ситуации в компании
- Аудит модели продаж в торговых точках (тайный покупатель, Минск, Витебск, Гродно)
- Анализ работающего персонала: бриф для собственника, ТОП руководителей, сотрудников компании
- РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ развития компании, реструктуризации, поэтапный переход
- Разработка БИЗНЕС ПРОЦЕССОВ (БП) продаж в компании: продажи через розничные точки, продажи безналичные, продажи в офисе компании,
- Разработка БП взаимодействия подразделений
- Разработка функциональных обязанностей для директора, коммерческого директора, финансового директора (ведущего экономиста), продавцов, маркетолога и пр.
- РАЗРАБОТКА КРІ для сотрудников компании
- Разработка «портретов» потенциальных кандидатов на должности директор, коммерческого директора, финансового директора (ведущего экономиста), маркетолога, продавцов и пр.
- Разработка СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ персонала от ТОП менеджеров до продавцов торговых точек (матрица с расчетами от минус 30% невыполнения плана до плюс 300% перевыполнения плана продаж). Разработана комбинированная система мотивации: индивидуальной, «бригадной», общей по компании.
- Постановка УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА (планирование доходов/ бюджетирование затрат)
- Постановка планирования и аналитики продаж, СИСТЕМЫ ОТЧЕТНОСТИ: ежедневной, ежемесячной, годовой
- Ввод ЭЛЕКТРОННЫЙ ДОКУМЕНТООБОРОТ (совместно с партнерами RSTUDIO,
- ПОДБОР КАДРОВ, ТОП менеджеров
- Постановка маркетинговой аналитики, разработка ABC(D) матриц продуктов, торговых точек, расчет рентабельности бизнес единиц и ЦФО и др.
- Разработка СИСТЕМЫ ЗАКУПОК, логистики, оборачиваемости склада
- Анализ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ и методические рекомендации
- Постановка СИСТЕМЫ ЦЕЛЕЙ, задач, КОНТРОЛЯ исполнения (для ТОП

		<p>состава)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Внедрение разработанных систем и методик • Обучение персонала, мероприятия по командообразованию • Разработка дизайна офисного помещения, торговых точек по продаже дверей (в т.ч. фото дизайн торговых точек) • РАЗРАБОТКА ФИРМЕННОГО СТИЛЯ «Будынак», «Лескомплект», БРЕНД БУКА (партнеры RSTUDIO) • АВТОМАТИЗАЦИЯ Управленческого Учета (партнеры RSTUDIO, www.rstudio.by) • БЕЗОПАСНОСТЬ БИЗНЕСА: установка Rcam – умная система видеонаблюдения (партнеры RSTUDIO, www.rstudio.by)
 <p>ИП ШАПИРО М.Е.</p> <p>Кабинет гирудорефлексотерапии</p> <p>www.belgirudo.com</p>	<p>2010 - 2012гг.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Проведение маркетингового исследования конкурентной среды и ценообразования на услуги • Рекомендации по повышению продаж, продвижению бренда компании на рынке альтернативных медицинских услуг • Разработка фирменного стиля, логотипа • Разработка и установка наружных и внутренних вывесок, светового короба • Помощь в регистрации вывесок в «Минархитектуры» • Разработка и изготовление рекламных открыток • Проведение мероприятий по размещению POS материалов в бизнес центрах и крупных торговых точках Минска • Проведение PR мероприятий в посещаемых местах Минска • Разработка и поддержка сайта (партнеры RSTUDIO, www.rstudio.by) • Продвижение услуг Кабинета гирудотерапии в Интернет



**ЧПТУП
«БЕЛПРОМГАЗСПЕЦМОНТАЖ»**

**Строительство систем
газоснабжения,
Пусконаладочные работы**

2011-
2012гг.

- Коучинг: управление персоналом
- Стратегические сессии с собственником по вопросам управления бизнесом
- Оптимизация организационной структуры
- Аутсорсинговые бухгалтерские консультации (партнеры ООО «Аккаунт Групп», www.agl.by)
- Подбор, обучение, оценка персонала
- Разработка системы мотивации, KPI



ООО «КЕНТАВР-ЭНЕРГО»
**Поставщик трубопроводной
арматуры**
www.k-e.by

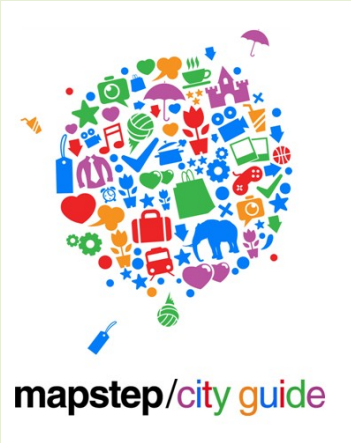
с января
2012г.

- Коучинг: консультации собственнику по вопросам управления бизнесом, выстраивания структурной компании
- Анализ существующего состояния дел в компании
- Разработка миссии, стратегии развития компании, принципов и ценностей
- Разработка оптимальной структуры компании
- Проведение мероприятия для сотрудников: Презентация новой стратегии развития, целей и задач компании
- Разработка основных Бизнес процессов продаж в компании: БП продаж – участие в конкурсах (тендерах), БП продаж через склад (оптовые продажи)

ПЧУП «ГАЗСТРОЙПРОЕКТ»
**Проектная организация
(строительство газоснабжения)**

с марта
2012г.

- Стратегические сессии для собственника и руководителей
- Коучинг: консультирование по эффективному управлению бизнесом, реконструкции мотивационной системы персонала, реструктуризации и пр.
- Аутсорсинговые бухгалтерские консультации (партнеры ООО «Аккаунт Групп», www.agl.by)



ООО «Кволити Паркс»

www.mapstep.by

2010-
2012 гг.

- Маркетинговое исследование конкурентного рынка
- Определение концепции и направлений проекта (гиды-путеводители - трехмерные карты городов, мобильные приложения, сувенирная лавка, интернет портал, туристические услуги)
- Техническое задание проекта для художника-дизайнера
- Презентации проекта для партнеров и клиентов, имиджевая презентация (документы Power Point)
- Коммерческие документы для работы с потенциальными клиентами и потребителями услуг (линейка продуктов, прайсы, коммерческие предложения и пр.)
- Рекламные тексты, презентации
- Постановка Tele Sales с участием аутсорсингового Call Center:
 - разработка алгоритма холодного звонка
 - постановка целей, задач подразделениям продаж
 - обучение операторов
 - обзвон базы потенциальных клиентов
 - сбор отчетной информации
 - проведение встреч, презентаций
- Коучинг собственникам бизнеса по локальным и стратегическим задачам