

Рекомендательное письмо.

Летом 2019 перед моей дирекцией стоял вызов – сделать качественный рывок в развитии B2G направления в компании. К тому моменту нам с командой удалось остановить падение бизнеса, но было очевидно, что стандартные менеджерские инструменты почти исчерпали свой потенциал. Я решил попробовать новый подход и создать команду единомышленников, с максимальным уровнем доверия внутри коллектива и личной ответственностью за конечный результат.

По результатам обсуждения с Билайн Университетом возможных партнеров выбор пал на Алексея Назарова из СВА (ООО «Сэлл Вэлл») - его подход был разумной комбинацией эмоционального воодушевления и содержательного решения проблем, а сам Алексей является профессионалом высочайшего уровня. Его максимальное вовлечение и владение полной информацией по теме тренинга, умение держать аудиторию и чувствовать ее настроение, четко формулировать цели и задачи помогли провести сессию на должном уровне. А предварительно проведенная диагностика помогла выявить «слабые» стороны команды, что помогло качественно и эффективно поработать над их улучшением и укреплением.

Мы провели сессию с Алексеем и мои ожидания полностью оправдались:

- Уже на сессии заметно вырос уровень энергии команды, повысились слаженность и ответственность, была выработана амбициозная миссия
- После сессии в течение нескольких недель мы разрешили трения по процессам и зонам ответственности, что позволило понимать друг друга с полуслова
- Через год после сессии мы смогли оценить ее результат и в деньгах – к середине 2020 года имеем общий рост в выручке 27,5% (а по отдельным направлениям более 40%), достойную воронку продаж.

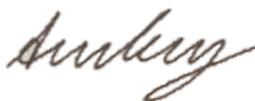
Спустя год - перед второй сессией с Алексеем мы провели повторную диагностику командного взаимодействия - по всем параметрам команда сделала шаг вперед и оказалась в зеленой зоне. Особенно мои коллеги отметили успехи в следующих областях:

- Тщательное обсуждение и согласование единой цели (Миссия, Видение и Амбиция) помогло сложиться стержню команды: ключевые сотрудники вдохновились, случайные люди покинули команду
- Единый сквозной крі сделал бессмысленной внутреннюю конкуренцию и все вместе взялись за общее дело
- Существенно возросла открытость и смелость при горизонтальном общении внутри команды, уровень энергии возрос на порядок

Я связываю достигнутые нами высокие результаты по продажам в том числе и с улучшением командного взаимодействия, которые произошли в коллективе после сессии с Алексеем Назаровым.

Мы продолжаем развивать команду с Алексеем Назаровым и в этом году. Я рекомендую его всем, кто верит, что усиление команды приведет к росту результатов. Я лично убедился, что в сложных комплексных продажах этот подход прекрасно работает.

Директор по работе с
государственными заказчиками



Шведов Александр Михайлович