



Игорь Корытников

Тренер-консультант

Профиль

Игорь Корытников начал свою тренерскую карьеру в 2014 году. За это время он обучил более 700 сотрудников и провёл более 150 тренинговых мероприятий как в роли внутрикорпоративного тренера так и в роли тренера-консультанта компании SellWell. С 2014 года был внутренним тренером в компании Coca-Cola HBC и отвечал за поддержку развития коммерческих компетенций сотрудников канала по работе с национальными ключевыми клиентами компании, а в начале 2019 года Игорь присоединился к команде SellWell. Также Игорь имеет продолжительный опыт работы в отделах продаж крупных транснациональных компаний сектора FMCG.

За 7 лет работы в компании Mars Игорь получил опыт управления продажами в различных каналах: традиционная розница, дистрибуторы, региональные и национальные ключевые клиенты, а также управленческий опыт по формированию эффективных команд. В зоне ответственности Игоря были взаимодействие с такими клиентами как Ашан, Метро и X5 RG и команда более чем 40 человек.

На позиции Менеджера по работе с ключевыми клиентами в компании Coca-Cola HBC Игорь отвечал за крупнейших клиентов on-trade канала с годовым оборотом более 1 млрд. рублей.

Основные клиенты

За время работы Игорем Корытниковым были разработаны и проведены программы развития и корпоративные тренинги для компаний: Сбербанк, Яндекс, Danone, Зарубежнефть, ВСК Страхование, Евраз, ОМК, Schneider Electric, Центрофинанс, ГК Авилон (Мое лето), Takeda



Знаковые проекты

- Академия продаж и переговоров для коммерческого департамента Яндекс Директ
- Программ развития навыков управления и влияния для руководителей департаментов Зарубежнефть
- Программа оценки переговорной компетенции для отдела продаж компании ОМК
- Разработка и проведение программ «Убедительная продажа», «Навыки переговоров» и «Эффективное управление» для сотрудников отдела продаж (Coca-Cola HBC)
- Внедрение модели функциональных компетенций для сотрудников Modern Trade канала (Coca-Cola HBC)

Образование и сертификация

- 2003-2018** "Ораторское мастерство" Синтон
"Освоение метода модерации" Бюро Акцент
"Создание бизнес-презентаций" PowerLexis
"Conflict management" Mars
"Типы личности" MBTI Mars
"Negotiation Skills" Mars
"People management" Mars
"Профессиональный подход к продажам" Reemtsma
Дипломы и сертификаты по программам
- 2014** Global Headway Training & Consulting
Школа корпоративных бизнес-тренеров
- 1998 - 2003** Поволжская Академия Государственной службы имени П.А.Столыпина
Государственный Диплом
"Менеджер Государственного и муниципального управления"

Карьера

- 2019 - сейчас** ООО "Сэлл Вэлл" (www.sellwell.ru),
тренинговая компания
Тренер - Консультант
- 2014 - 2019** Coca-Cola HBC Russia
Менеджер по обучению отдела продаж
Менеджер по работе с ключевыми клиентами
- 2007 - 2014** Mars inc.
Старший специалист по работе с ключевыми клиентами
Территориальный супервайзер
- 2005 - 2007** ОАО «Сады Придонья»
Региональный представитель
- 2003 - 2005** «Imperial Tobacco»
Торговый представитель