



Беляев Роман

Тренер - эксперт

Профиль

Роман Беляев начал свой профессиональный путь с линейного уровня в продажах в 2003 году, параллельно обучаясь в университете. Уже на 3-м курсе университета он дорос до руководящей позиции, став директором компании-дистрибьютора итальянских кабельных систем. Около 6 лет проработал в транснациональной корпорации Kimberly-Clark, управляя бизнесом компании на уровне региона.

После длительной работы в корпорации основал небольшую сеть спа-салонов в Южной Америке, в итоге успешно продал ее местным инвесторам.

После возвращения в Россию работал директором по продажам в международной сети клиник, добившись значительного увеличения оборота и расширения географического охвата клиник (ЮВА, Ближний Восток, Западная Европа, Северная Америка).

Проводил переговоры и заключал сделки с федеральными, локальными и аптечными сетями, с дистрибьюторами, крупными производственными компаниями, с государственными органами на разных уровнях, на разных языках, на разных континентах.

Говорит на английском, испанском, французском и португальском. Провел сотни тренингов для своих сотрудников и в качестве консультанта для внешних клиентов, в таких направлениях, как: переговоры, продажи, менеджмент, лидерство, публичные выступления, командные сессии.

На своих тренингах использует многочисленные кейсы из своей практики в качестве примеров, а также максимально глубоко погружается в специфику работы участников до тренинга. При этом уделяет много времени вовлечению участников и удержанию их внимания, задействуя харизму, юмор, метафоры и "фирменную", креативную подачу.

Основные клиенты

За время работы в Sellwell разрабатывал и проводил программы развития, корпоративные тренинги, командные сессии, создавал кастомизированные кейсы/ролевые игры для компаний:

«Газпромнефть», «Зарубежнефть», «Интер РАО», «Сбербанк», «Яндекс», «AC Nielsen», «Schneider Electric», «Rosatom», «Danone», «НСПК», «Сибур», «Х5», «Sveza», «НЛМК», «Фрутоняня», «Henkel», «ОМК», «ВСК», «Straumann group», «TAKEDA PHARMACEUTICAL», «Спортмастер», «KPMG», «SPLAT», «Zentiva Pharma» и многих других.



Знаковые проекты

- Разработка 7-ми сторонних ролевых переговорных игр и проведение программы обучения по переговорам для Росатом
- Проведение программ «Переговоры» и «Навыки влияния» для инженеров и sales-специалистов в Schneider Electric
- Проведение программы «Развитие резервистов» для руководителей среднего звена АО «Зарубежнефть»
- Проведение программы «Коммуникация и влияние» в рамках программы «Сбербанк Мини MBA» для линейных руководителей Сбербанка
- Проведение масштабных программ «Управление и лидерства» для действующих руководителей ОАО ИНТЕР РАО
- Проведение комплексной программы по влиянию для региональных менеджеров (докторов) компании TAKEDA PHARMACEUTICAL

Образование и сертификация

- 2012 - 2014** - Moscow Business School
Master of Business Administration (MBA)
- 2011** - Учебный центр Kimberly-Clark
Training for trainers, тренинги
- 2010** - Учебный центр Kimberly-Clark
Efficient manager, тренинги
- 2008** - Centro di formazione (Ceam Cavi Speciali), Padova, Italy
Industrial sales management
- 2008 - 2010** - Институт менеджмента, экономики и бизнеса
Аспирантура (Экономика и управление народным хозяйством)
- 2003 - 2008** - Институт менеджмента, экономики и бизнеса
Государственный диплом «Менеджер в сфере государственного и муниципального управления»

Карьера

- 2020 - сейчас** - ООО «Сэлл Вэлл» (www.sellwell.ru), тренинговая компания
Тренер - эксперт
- 2018 - 2020** - Swiss Medica S.A.
Head of sales worldwide
- 2015 - 2018** - Acrom United S.p.A
General manager
- 2009 - 2015** - Kimberly-Clark Eastern Europe
Area sales manager
- 2006 - 2009** - Ceam Cavi Speciali S.A.
Head of branch (Russia)