



Беляев Роман

Тренер-консультант

Профиль

Роман Беляев начал свой профессиональный путь с линейного уровня в продажах в 2003 году, параллельно обучаясь в университете. студентом. Довольно быстро вырос до руководящей позиции, став директором компании-дистрибьютора итальянской кабельной компании. Почти 6 лет проработал в корпорации Kimberly-Clark, управляя бизнесом компании на уровне региона.

После длительной работы в корпорации переехал в Южную Америку, где основал с нуля и развил небольшую сеть спа-салонов, в итоге успешно продал ее пулу местных инвесторов.

После возвращения в Россию работал директором по продажам медицинском секторе (сеть клиник) на международном уровне, добившись значительного увеличения оборота и расширения географического охвата клиник (ЮВА, Ближний Восток, Западная Европа, Северная Америка).

Успешно провел сотни переговоров с федеральными, локальными и аптечными сетями (Kimberly-Clark), с дистрибьюторами, крупными производственными компаниями (Seam), 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 для объяснения, а также максимально глубоко погружается в специфику работы участников и кастомизирует примеры "под группу", создавая этим высокую "добавленную ценность" от тренинга. Использует оптимальный баланс теория-практика в зависимости от запроса.

Основные клиенты

За время работы в Sellwell разрабатывал и проводил программы развития, корпоративные тренинги, командные сессии, создавал кастомизированные кейсы/ролевые игры для компаний: «Департамент информационных технологий (ДИТ) г. Москвы», «Зарубежнефть», «Интер РАО», «Сбербанк», «Яндекс», «AC Nielsen», «Schneider Electric», «Росатом», «Danone», «НСПК», «МГУУ», «Х5», «Sveza», «НЛМК», «НРА», «Henkel», «ОМК», «ВСК», «Straumann group», «TAKEDA PHARMACEUTICAL», «Медассист» и др.

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-консультант
- 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)

