

Беляев Роман

Тренер-консультант

Профиль

Роман Беляев начинал свой путь с линейного уровня в продажах в 2003 году, еще будучи студентом (FMCG, B2B). Довольно быстро вырос до руководящей позиции, став директором компании-дистрибьютора итальянской кабельной компании.

Почти 6 лет проработал в корпорации Kimberly-Clark, управляя продажами на уровне региона.

После длительной работы в корпорации переехал в Южную Америку и развивал собственную сеть спа-салонов, в итоге успешно продал его пулу местных инвесторов.

Управлял продажами в медицинском секторе (сеть клиник) на международном уровне, добившись значительного расширения географического охвата и оборота 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 (Ceam), а также на международной арене с контрагентами из самых разных стран.

Говорит на английском, испанском, французском и португальском. Провел десятки тренингов для своих сотрудников и внешних клиентов, как продуктовых, так и в области продаж, переговоров, менеджмента, коммуникаций.

На своих тренингах использует многочисленные кейсы из своей практики в качестве примеров, объясняет простыми, доступными словами даже самые сложные темы, обеспечивая этим глубокое понимание темы тренинга у участников.

Основные клиенты

За время работы в Sellwell разрабатывал и проводил программы развития, корпоративные тренинги, создавал кастомизированные кейсы (ролевые игры) для компаний: Департамент информационных технологий г. Москвы, ОАО "Зарубежнефть", ПАО "Сбербанк", Яндекс, AC Nielsen, Schneider Electric, Росатом, Danone, МГУУ, X5, Sveza, OMK.



Знаковые проекты

- Разработал и внедрил тренинговый проект для обучения персонала специализированных сетей в компании Kimberly-Clark
- Проведение программ "Убедительная продажа идеи" и "Эффективные 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 программы "Продажи в консультативном стиле" для департамента продаж медийной рекламы в Яндекс
- Проведение программ по переговорам для Департамента информационных технологий правительства г. Москва

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)