



# Михаил Саввин

Тренер–консультант

## Профиль

Михаил Саввин посвятил пятнадцать лет своей карьеры отделам продаж в различных компаниях сегмента FMCG. С 1999 по 2006 годы совершенствовал опыт борьбы за представленность в торговых точках для Wrigley, с 2008 по 2015 годы управлял продажами через крупнейшие локальные и национальные торговые сети для Coca-Cola и Heineken. Проводил переговоры и подписывал контракты, максимальный оборот по которым достигал 90 000 000\$ в год. Набирал и развивал команды прямых подчинённых.

На стыке этих периодов, в 2006-2007 гг., впервые попробовал себя в роли тренера отдела продаж в корпоративном университете компании Coca-Cola. С 2015 года Михаил инвестирует накопленный опыт в развитие персонала различных западных и российских компаний в роли тренера-консультанта.

## Основные клиенты

За время работы в сфере обучения и развития управленческого персонала Михаил реализовал проекты для компаний: «Coca-Cola HBC Eurasia», «Райффайзенбанк», «НК «Роснефть», «Itella», «ПГК», «Энел Россия», «Авито», «О'КЕЙ», «Газпромбанк», «Jacobs Douwe Egberts Rus», «Сбербанк России», «ДИТ», «Евраз», «Хевел», «Schmitz Cargobull», «Schaeffler», «Schenker», «Российско-Германская внешнеторговая палата» и др.



## Знаковые проекты

- Адаптировал и проводил программы для руководителей по «Управленческому циклу», включающему основы управления людьми и процессами в команде, для Itella, Русский Стандарт, ГазпромНефть, Enel и др. 2015-2018
- Разрабатывал и проводил программы по навыкам «Публичного выступления», готовил внутренних спикеров к ключевым презентациям их проектов и решений для ООО «Якобс Дау Эгбертс Рус» 2016-2018
- Адаптировал и внедрил программу «Customer Business Planning» для отдела по работе с национальными ключевыми клиентами компании ООО «Якобс Дау Эгбертс Рус» 2017-2018, по итогам 2017 года отмечен грамотой и финансовой премией за внедрение программы

## Образование и сертификация

- 2005 - 2018** Прошёл обучение по программам: «Тренинг для тренеров», «Квалифицированный переговорщик», «Стратегический переговорщик», «Negotiation Skills – Champion Workshop», «Ораторское мастерство», «Мотивация и управление командами», «Ситуационное лидерство», «Управленческий цикл», «Целевой отбор персонала», «Customer Business Planning»  
Дипломы и сертификаты по программам
- 2015** «ЭКОПСИ консалтинг»  
Сертифицирован на проведение оценки персонала методом ассесмент центра
- 1998 - 2003** Современная Гуманитарная Академия  
Государственный Диплом «Бакалавр юриспруденции»

## Карьера

- 2020-сейчас** SellWell ([www.sellwell.ru](http://www.sellwell.ru)), тренинговая компания  
Тренер - Консультант
- 2019 - 2020** TACK TMI rus  
Операционный директор
- 2018 - 2019** SellWell ([www.sellwell.ru](http://www.sellwell.ru)), тренинговая компания  
Тренер - Консультант
- 2016 - 2018** JacobsDouweEgbertsRus  
Эксперт по поддержке и развитию департамента продаж
- 2015 - 2016** ЭКОПСИ  
Тренер - Консультант
- 2012-2015** Heineken  
Старший менеджер по национальным клиентам
- 2005 - 2011** Coca-Cola HBC Eurasia  
Менеджер по национальным клиентам
- 1999 - 2005** Wrigley  
Торговый представитель