



Михаил Саввин

Тренер – эксперт

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 российских и международных 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, AB InBev Efes, ESET NOD, Health&Nutrition (Данон), JTI Russia LLS, Kept (КПМГ), LAB Industries (Henkel RUS), Parmalat (Lactalis), Sbermarket, Sever Minerals, STADA, Systeme Electric (Шнайдер электрик), Unilever, Акваника, АО НПО Ангстрем, Билайн, НСПК, ОМК, БКС инвестиции, Боржоми, ВСК страховой дом, ВТБ, Гринатом, ДСК Автобан, Интер РАО, Департамент информационных технологий города Москвы, Ланит, Моё Лето, Метинвест Холдинг, Московская биржа, Национальная Медиа Группа, Национальный Рекламный Альянс, Нестле, Нестле Казахстан, Нестле Узбекистан, Росатом, Ростелеком Солар, ПАО БИС, Самолет Гостиприемство, Сен-Гобен, Сибур, Союзмультфильм, СПЛАТ, Такеда, Яндекс.Финтех и др.



Знаковые проекты

- Вернул себе «веру в человечество» на модульном, переговорном проекте для компании «Союзмультфильм». В финальных программах проекта даже те участники и участницы, которые только начали развивать свои переговорные навыки демонстрировали уверенный, даже дерзкий, системный подход к переговорам и значительное укрепление своей эмоциональной устойчивости в непростых кейсах с более опытными коллегами.
- Оценивал компетенции и навыки участников в годовом переговорном турнире для компании ВСК. С каждым новым этапом турнира наблюдение за поведением и анализ видеозаписей участников требовали всё большей концентрации, так как участники команд-финалистов демонстрировали всё больший спектр поведенческих проявлений тактик и стратегий переговоров.
- Провёл серию переговорных программ для интернациональных команд компании «Нестле». Справился с серьёзным вызовом тренерскому мастерству на стыке географий, культур, языков и фокуса на прикладной пользе материала для каждого участника программы, на фоне этого калейдоскопа.

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), тренинговая компания
Тренер - эксперт
- 2019 - 2020** TACK TMI rus
Операционный директор
- 2018 - 2019** Sellwell (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