



Александр Наумов

Тренер–консультант «Sellwell»

Профиль

Александр Наумов работает в тренинговой индустрии более 10 лет. За это время им проведено более 300 тренингов, как в формате тренинг в классе, так и коучинг в полях.

До этого момента на протяжении 12 лет работал в FMCG секторе, прошёл путь от Торгового представителя до Специалиста по развитию рынка Хорека (направление - развитие канала продаж «Питание в пути» – аэропорты, вокзалы, вендинг-операторы, в зоне ответственности Московского региона). Занимался: разработкой стратегии в своем канале продаж, набором персонала в штат компании, обучением по темам: продажи, переговоры, управление, оценка эффективности ключевых клиентов. Проводил переговоры с крупнейшими клиентами в Московских аэропортах, как с собственниками бизнеса, так и наёмными ТОП менеджерами. Заключал контракты величиной в \$2 500 000.

По итогам 2008 года после успешно проведенных переговоров, Александром был конвертирован ключевой клиент в А/П «Домодедово» с годовым оборотом в \$1 200 000.

Александр на протяжении многих лет тесно взаимодействует с клиентами из сфер: FMCG, Финансовый и Промышленные секторы.

Основные клиенты

За время работы Александром Наумовым в компании Sellwell были проведены корпоративные тренинги для компаний:

СИМПЛ, АрКо, Henkel, MARS, Schneider Electric, СберБанк, GlobalWhite, ПГК, ВСК страховой дом, Unilever, Группа ГАЗ, Ростелеком Солар, Северсталь, Сибур, Фруто Няня и др.

Знаковые проекты

- Подготовка и проведение Переговорного онлайн турнира для руководителей направлений и региональных менеджеров крупной страховой компании.
- Диагностика навыков влияния в переговорах и продажах для сотрудников крупной металлургической компании.
- Проведение программы по развитию переговорных компетенций для руководителей отделений Сбербанка «Решение проблем и принятие решений».
- Программа «Основы продаж» для отдела продаж и маркетинга ООО «СИМПЛ».
- Программа «Переговоры: профессиональная риторика за столом» для фармацевтической компании.
- Программа «Оценка навыков влияния в переговорах и продажах» для отдела продаж ООО «Армянский коньяк».
- Программа «Профессиональная риторика за столом» для региональных менеджеров компании «Шнайдер Электрик»
- Программа «Переговоры – Жесткий стиль» для менеджеров по работе с ключевыми клиентами компании Хенкель.
- Программа «Профессиональная продажа идеи»

Образование и сертификация

- 2018** Годовая программа «Эффективные переговоры» «Sellwell», сертификат.
- 1991 – 1996** Волжская Академия водного транспорта г.Нижний-Новгород Государственный Диплом “Инженер Технолог”

Карьера

- 2022 – сейчас** ООО “Сэлл Вэлл” тренинговая компания
Тренер – Консультант
- 2013 – 2022** ООО “АрКо” виноторговая компания
Тренер – Консультант
- 2012 – 2013** ООО “Сэлл Вэлл” тренинговая компания
Тренер – Консультант
- 2008 – 2013** ООО “Вайн Дом” виноторговая компания
КАМ в отделе Хорека
- 2008 – 2010** ООО “ХАЙНЦ” компания производитель
КАМ в отделе Хорека
- 2001 – 2008** ООО “Пепсико Холдингс”
Специалист по развитию рынка Хорека