

# 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.

В 2021г. Александр Руководил проектом по развитию продаж Крупной Российской Винодельни «Мысхако» в компании Армянский Коньяк.

В 2023г. Александр провел диагностику навыков влияния в продажах и переговорах, для 9 групп, в крупной металлургической компании «Северсталь».

А также провел диагностический переговорный турнир для 15 групп в крупной страховой компании «ВСК».

В 2024 г. Александр лидировал проектом по разработке Стандартов Продаж для логистической компании «ПЭК».

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

На протяжении многих лет Александр тесно взаимодействует с клиентами из сфер: FMCG, Страховой, Банковский и Промышленные секторы.

## Основные клиенты

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

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

## Знаковые проекты

- Разработка и внедрение Стандартов продаж для крупной логистической компании.
- Проведение тренинга «Управление исполнением» для крупной строительной компании «Сен Гобен»
- 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 «Переговоры: профессиональная риторика за столом» для фармацевтической компании.
- Программа «Профессиональная риторика за столом» для региональных менеджеров компании «Шнайдер Электрик»
- Программа «Мощная продажа идеи» для крупной телекоммуникационной компании
- Программа «Основы продаж» для отдела продаж и маркетинга ООО «СИМПЛ».

## 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

**2014 – 2022** ООО “АрКо” виноторговая компания  
Руководитель проекта

**2013 – 2014** ООО “СИМПЛ” виноторговая компания  
Руководитель отдела продаж

**2012 – 2013** ООО “Сэлл Вэлл” тренинговая компания  
Тренер – Консультант

**2010 – 2012** ООО «Вайн Дом» виноторговая компания  
Специалист по развитию рынка Хорека

**2009 – 2010** ООО «Миллениум» виноторговая компания  
Специалист по развитию рынка Хорека

**2008 – 2009** ООО “ХАЙНЦ” компания производитель  
Специалист по развитию рынка Хорека

**2001 – 2008** ООО “Пепсико Холдингс”  
Специалист по развитию рынка Хорека

