Кельцева Марина

Тренер–консультант

Профиль

Управленческий опыт Марины начался в отделе продаж британской фармацевтической компании в 2006 года (сегмент ритейл, госпитальные, работа с дистрибьюторами). Марина руководила командой из восьми сотрудников на территории ЦФО. Свою тренерскую карьеру Марина начала в 2009 году в Глобальной американской компании. За 8 лет она прошла путь от специалиста по обучению до руководителя направления «Обучения и развития» (8 региональных тренеров). Марина является экспертом в таких направлениях как тренинги по продажам, переговорам, оценка компетенций и фасилитации.
В период с 2009 по 2023гг год она обучила более 2000 человек (сотрудники отдела продаж и руководители) по темам: Навыки продаж, Базовые навыки переговоров, Переговоры в партнёрском стиле, Ассертивное общение со статусными людьми, эффективная коммуникация с коллегами. Одним из своих лучших достижений она считает создание и внедрение модульной системы обучения КАМ и руководителей отдела продаж, основанной на объективной оценке компетенций. Это помогло компании увеличить ключевые показатели продаж и получать ежегодный статус лучшего работодателя в России по оценке независимых аудиторов.

Основные клиенты

System Electric, Lab Industries, БКС Инвестиции, РосБанк, НовоМорСнаб, World Medicine, DIRUI Medical, Данон, Группа ГАЗ, Ростелеком Солар, Национальный Рекламный Альянс и другие.

Знаковые проекты

- КАМ Академия для руководителей и менеджеров по ключевым клиентам отдела продаж
- Программа Успешное проведение переговоров
- Программа Эффективные навыки влияния и убеждения для отдела продаж
- Программа Развитие доверия со статусными клиентами для направления Private Banking
- Программа Применение модели DISC в бизнес коммуникации
- Программа Ассертивное поведение в продажах и переговорах

Образование и сертификация

1995-2001	**СамГМУ, врач педиатр, к.м.н., защитила кандидатскую диссертацию по теме: Клинико-иммунологические особенности течения и лечения ювенильной склеродермии.**
2011-2012	**МГУ им. Ломоносова. Факультет дополнительного образования, бизнес-тренер**
2010	**Работа с группами. Управление групповой динамикой** Buro akzent
2010	**Игромоделирование** Buro akzent
2012	**Situational Leadership II** Сертификат Ken Blanchard company
2014	**Технология фасилитационного обсуждения** Grape people International
2015	**Технология проведения ассессмента** Сертификат Landmark
2016	**Key account development, Positional presentation** Сертификат Kaizen

Карьера

2023 – сейчас	**ООО “Сэлл Вэлл” (www.sellwell.ru), тренинговая компания** Тренер-консультант
2017 – 2023	**ООО Takeda Pharmaceutical** Руководитель направления обучения
2009 – 2017	**ООО Abbott Laboratories** Старший бизнес-тренер
2007 – 2008	**ООО “Reckitt Benkizer** Региональный менеджер
2005 – 2008	**ООО Zentiva Pharma** Менеджер по продажам
2003-2005	Холдинг **Отечественные лекарства** Менеджер по продажам