



Владислав Безрукавов

Тренер-консультант «Sellwell»

Профиль

Владислав Безрукавов работает в сфере продаж более 20 лет. Из них 10 лет прошли в компании Марс, где Владислав обучался и обучал лидерским компетенциям в рамках масштабного проекта «Марс Университет» как в России и СНГ, так и в США и в Англии. За это время он провел более 300 тренингов в «полях» (в том числе тренинги тренеров), более 50 тренингов в классе (для сотрудников отдела продаж, в том числе для руководителей), более 30 стратегических и командных сессий.

В 2004г. начал свой путь в отделе продаж в крупной розничной компании сегмента FMCG и за 1,5 года вырос до эксперта по работе с ключевыми клиентами. В Марсе с 2007 года построил карьеру от полевого супервайзера до главы юнита по торговым операциям. Владиславу всегда удавалось строить команды, которые входили в топ 3 юнита/региона по продажам и уровню вовлеченности. Это стало возможным благодаря составлению качественных планов развития, тренингов, коучинга и наставничества, а также активному участию в переговорных сессиях с ключевыми клиентами.

С 2016 года сфокусировался на работе с ключевыми клиентами на позиции КА Директора в таких компаниях как Данон, Эвьял и СНС, применяя навыки активной продажи и результативных переговоров. В разное время был победителем региональных и глобальных мотивационных программ: Make the difference (Марс), Ambassador program (Марс), Прорыв в росте продаж (L'Oreal), Запуск года (Данон и Эвьял).

Основные клиенты

За время работы в сфере продаж и развития персонала, а также переговорных компетенций Владислав работал с такими компаниями как: «X5 Retail Group», «Тандер», «Лента», «Дикси», «Красное & Белое», «Метро», «Гиперглобус», «Зельгрос», «Евроопт», «Леруа Мерлен», «Газпромнефть», «Л'Этуаль», «Золотое Яблоко».



Знаковые проекты

- В 2015 году обучил 30+ сотрудников Марс и Ригли по программе "Развитие лидерских компетенций" в рамках проекта по слиянию компаний.
- В 2015 году в рамках серии командных сессий разработал Стратегию 2016-2018 для крупнейшей сети оперирующих офтальмологических клиник России «Три-3».
- В 2007-2009 гг. совместно с Марс Университетом создал серию тренингов для продавцов и менеджеров собственной розницы Марс.

Образование и сертификация

- | | |
|--------------------|---|
| 2018 - 2019 | Executive MBA.
Synergy Business School, Moscow, New York, London, Dubai. |
| 2017 - 2018 | Лидерская программа Danone – 1,5 года.
Построение эффективных команд через коучинг и наставничество. |
| 2014 - 2015 | Leadership @ Mars.
Полугодовая программа развития руководителей (SL II, HPT).
Moscow, London. |
| 2017 | Strategic Negotiator.
GAP Partnership. |
| 2015 | Fully Skilled Negotiator.
GAP Partnership. |
| 2012 | «Stress management». Марс Университет.
Problem Solving & Decision making. Марс Университет. |
| 2007 | Keys to Key Accounts Management. L'Oreal. |
| 2004 - 2024 | Различные тренинги по управлению и коммуникации: Навыки презентации, Эффективная коммуникация, Цикл менеджмента, Коучинг (GROW). |
| 2001 - 2006 | Прикладная информатика в экономике.
МИСиС (Московский Институт Стали и Сплавов – Государственный Технический Университет). |

Карьера

- | | |
|----------------------|---|
| 2025 – сейчас | SellWell (www.sellwell.ru), тренинговая компания
Тренер - Консультант |
| 2023 – 2024 | ГК СНС
Директор по работе с ключевыми клиентами |
| 2021 – 2023 | Эвьял Рус
Директор по работе с ключевыми клиентами |
| 2017 – 2021 | Данон Россия
Директор канала по работе с ключевыми клиентами |
| 2007 – 2016 | Марс
Менеджер по развитию бизнеса, Глава отдела по торговым операциям |
| 2005 – 2007 | Л'Ореаль
Эксперт по работе с ключевыми клиентами |
| 2004-2005 | Пивоварня Эфес-Москва
Торговый представитель |