

Курбатов Кирилл

Партнер,
тренер-консультант

Профиль

Кирилл Курбатов начал свою тренерскую карьеру в 2009 году. За это время было проведено более 600 тренинговых мероприятий как внутри компании, так и в роли внешнего провайдера. Карьеру тренера Кирилл начал в крупной международной FMCG компании, руководил отделом продаж (более 300 сотрудников), отделом обучения (12 региональных тренеров), встроил систему обучения в бизнес процессы отдела продаж, что значительно повысило эффективность результатов продаж.

Кирилл обучил более 2000 человек по таким темам, как: Навыки продаж; Навыки переговоров; Навыки публичных выступлений; Наставничество; Навыки управления.

В продажах Кирилл с 2003 года, у него есть опыт работы в таких сферах как: FMCG, Sport retail. Одним из своих лучших достижений он считает внедрения комплекса обучающих мероприятий для отдела продаж, что позволило увеличить ключевые показатели продаж: Объем продаж на 14%; Дистрибуцию ключевых sku с 60 до 83%.

Управленческий опыт Кирилла начался в 2007 - 2010 году, руководя 50 торговыми представителями и 7 супервайзерами, в период с 2011 по 2015 Кирилл уже управлял 12 региональными тренерами и 500 руководителями (функционально по наставничеству).

Основные клиенты

За время работы Кириллом Курбатовым были проведены программы развития и корпоративные тренинги для компаний:

Сбер, Норникель, Северсталь, НМГ, OZON, Банк Санкт-Петербург, Ростелеком, Роснефть, Henkel, Башнефть, Henkel Central Asia, НЛМК, Ингосстрах, Лукойл, ОМК, ВСК, Beeline, Зарубежнефть, РусАгроТранс, Балтийский завод — Судостроение, TAKEДА, Pfizer, VK, Smart Group, ТрансКонтейнер, Tommy Hilfiger, ROCKWOOL, Schneider Electric, ID Logistics, MARS, Nielsen, X5 Retail, HEINEKEN, AB InBev Efes, Nestle, ПЭК, Wrigley, Media Instinct Group, Jacobs, ПрофиОптик, Кондитерская фабрика им. Н.К. Крупской, Lactalis, Danone, Хортица, CooperVision, ПЭК и др.

Знаковые проекты

- «Культура развития сотрудников» для TOP руководителей
- «Оценка и развитие навыков переговоров» для сотрудников и руководителей подразделений
- «High Performance Team» с TOP командами
- Внедрение стандартов продаж и наставничества на рабочем месте
- Развитие переговорной компетенции в рамках программы «МВА Сбербанк Университет»
- «Стратегические сессии» с TOP командами FMCG, Pharma, Производство
- Разработка методологии и стандартов продаж для компании ПЭК

Образование и сертификация

- 2024** **Harvard Business School**
Negotiation Mastery Certificate
- UNIVERSITY OF MICHIGAN**
Successful Negotiation: Essential Strategies and Skills
- 2007 - по настоящее время** **Институт Коучинга (СПб)**
Сертификат “Коучинг в бизнесе”
- International College of Business-Trainers**
Сертификат “Бизнес-тренер”
- London Institute of Leadership & Management.**
Сертификат “Action learning facilitation”
- Университет Риторики, Ораторского Мастерства**
Сертификат “Ораторское мастерство для тренеров”
- Институт Тренинга (СПб)**
Сертификат “Тренинг для тренеров”
- HEINEKEN Global Academy**
Сертификат тренера “My Line Manager is My Coach”
- 2002 - 2007** **Санкт-Петербургская Государственная Лесотехническая Академия им. С. М. Кирова**
Государственный Диплом “Инженер-проектировщик”

Карьера

- 2015 - сейчас** **ООО “Сэлл Вэлл” (www.sellwell.ru),**
тренинговая компания
Партнер, Тренер-консультант
- 2011 - 2015** **ООО “Хейнекен”,** пивоваренная компания
Менеджер по обучению
- 2009 - 2011** **ООО “Хейнекен”,** пивоваренная компания
Бизнес-тренер
- 2007 - 2009** **ООО “Хейнекен”,** пивоваренная компания
Территориальный менеджер
- 2006 - 2007** **ООО “Хейнекен”,** пивоваренная компания
Менеджер по продажам
- 2003 - 2005** **ООО “Адидас”,** sport retail
Менеджер по продажам

