

# 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), построил 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 Кирилл получил с 2007 по 2010 год, руководя 50 торговыми представителями и 7 супервайзерами, а также с 2011 по 2015 руководя 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», «HEINEKEN», «Nestle», «Норникель» «Банк Санкт-Петербург», «Ростелеком», «Роснефть», «Henkel», «Башнефть» «Henkel Central Asia», «НЛМК», «Ингосстрах», «Mars», «Wrigley», «Северсталь», «Лукойл», «ОМК», «Кондитерская фабрика им. Н.К. Крупской», «Danone», «Хортица», «Beeline», «Зарубежнефть», «Группа компаний ИЛИМ», «CooperVision», «International Paper», «Балтийский завод — Судостроение», «ТАКЕДА», «Pfizer», «VK», «ТрансКонтейнер», «Tommy Hilfiger», «Schneider Electric», «ID Logistics», «Nielsen», «X5 Retail group», «Olam» и пр.

## 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 «MBA Сбербанк Университет»
- «Стратегические сессии» с TOP командами FMCG, Pharma, Производство.

## Образование и сертификация

- 2007 - по настоящее время**
- UNIVERSITY OF MICHIGAN**  
Successful Negotiation: Essential Strategies and Skills
  - 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