



Александр Шестак

Профиль

Александр Шестак работает в тренинговой индустрии более 10 лет. За это время им было создано и проведено более 900 тренингов, как в формате тренинг в классе, так и коучинг топ менеджеров крупных компаний. До этого момента на протяжении 5 лет работал в FMCG, пройдя путь до Регионально Менеджера -Центрального Региона (16 областей вокруг Москвы). За это время создал 2 отдела продаж с нуля: начиная с анализа ёмкости рынка, выбора партнёров и заканчивая набором персонала, обучением сотрудников по темам: продажа, логистика, оценка эффективности дистрибьютора, переговоры, работа с сетями... Участвовал в переговорах с крупнейшими клиентами Региона, как розничного, так и оптового сегмента. Проводил переговоры о контрактах величиной \$11 000 000. По итогам 2005 года Регион под руководством Александра, отмечен номинацией "Прорыв Года" за достижение экстраординарных результатов.

Основные клиенты

За время работы Александром Шестаком в компании Sellwell были разработаны и проведены программы развития и корпоративные тренинги для компаний: Ингосстрах, ВТБ, Сбербанк России, Альфа Банк, Роснефть, X5 групп, Henkel, Heineken, MARS, Valio, Ferrero, SC Johnson, Тиккурила, Билайн, SunChemical, Гиперглобус, и др.

Знаковые проекты

- Программа тренингов "Продажи: грани синергии" для руководителей розничного и корпоративного бизнеса Ингосстрах.
- Программы "Развитие переговорных навыков: от Жёсткого к Партнерскому стилю" для различных отраслей бизнеса: FMCG, банковский сектор, естественные монополии, производственные компании...
- Программа "Развитие навыков продаж корпоративного блока" для клиентских менеджеров по работе с крупным и крупнейшим бизнесом ОАО Сбербанк России
- Программа "Профессиональные продажи B2B" для региональных менеджеров, в сфере больших продаж (промышленное оборудование)
- Программа "Эффективная работа с дистрибьютором", для сотрудников компаний Роснефть, Хенкель, Тиккурила

Образование и сертификация

2013 2014	Harvard Law School, Harvard Negotiation Institute	Negotiation Workshop: Certificate (Dealing with Difficult Conversations);
2001	Российско - Канадский учебный центр (Московский Экономико-Энергетический Колледж, г. Москва и Southern Alberta Institute of Technology, Calgary)	Certificate in Finance (диплом "О профессиональной переподготовке")
1996 – 2001	Российская Государственная Академия Физической Культуры, Москва, Россия.	Государственный Диплом "Тренер, Специалист по физической культуре и спорту"

Карьера

2009 - сейчас	ООО "МэнэджВэлл" (www.managelwell.ru), тренинговая компания	Генеральный директор, тренер – консультант
2006 – 2009	ООО "Сэлл Вэлл" (www.sellwell.ru), тренинговая компания	Тренер - Консультант
2002 – 2006	ЗАО "Шварцкопф и Хенкель"	Региональный менеджер по продажам Центральный регион