



# Александр Шестак

## Профиль

Александр Шестак работает в тренинговой индустрии более 10 лет. За это время было им создано и проведено более 550 тренингов, как в формате тренинг в классе, так и коучинг в полях. До этого момента на протяжении 5 лет работал в FMCG, пройдя путь от торгового представителя до Регионально Менеджера -Центрального Региона (16 областей вокруг Москвы). На позиции которого, занимался: набором персонала в штат компании, а так же на базу дистрибьюторов. Обучением своего персонала, а так же персонала дистрибьютора 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, TNK-BP, Henkel, Heineken, Очаково, MARS, Ferrero, Арнест, SC Johnson, Тиккурила, Мегафон, SunChemical, Евросеть, Гиперглобус, Вектор групп и др.

## Знаковые проекты

- 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 TNK-BP, Хенкель, Тиккурила
- Программа тренингов "Продажи: грани синергии" для руководителей розничного и корпоративного бизнеса Ингосстрах.

## Образование и сертификация

2013-2017	Harvard Law School, Harvard Negotiation Institute	Certificate (Secrets of Dealmaking, Dealing with Difficult Conversations; Negotiation Workshop)
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" ( <a href="http://www.managelwell.ru">www.managelwell.ru</a> ), тренинговая компания	Генеральный директор, тренер – консультант
2006 – 2009	ООО "Сэлл Вэлл" ( <a href="http://www.sellwell.ru">www.sellwell.ru</a> ), тренинговая компания	Тренер - Консультант
2002 – 2006	ЗАО "Шварцкопф и Хенкель"	Региональный менеджер по продажам Центральный регион