



Михаил Саввин

Профиль

Михаил Саввин посвятил пятнадцать лет своей карьеры отделам продаж в различных компаниях сегмента FMCG. С 1999 по 2006 годы совершенствовал опыт борьбы за представленность в торговых точках, с 2008 по 2015 годы управлял продажами крупнейших локальных и национальных сетей. Проводил переговоры и подписывал контракты на годовой оборот с сетями, максимальный размер которых достигал 90 000 000\$. Набирал и развивал команды подчинённых, которые продолжают свои карьеры менеджеров в различных компаниях.

На стыке этих периодов, в 2006-2007 гг., впервые попробовал себя в роли тренера отдела продаж в корпоративном университете компании Кока-Кола.

С 2015 года Михаил взял курс на развитие карьеры тренера-консультанта. За это время им было проведено порядка 60 обучающих программ для более чем 670 участников из различных российских и западных компаний.

Основные клиенты

За время работы в сфере обучения и развития управленческого персонала Михаил реализовал проекты для компаний: ООО «Coca-Cola HBC Eurasia», АО «Райффайзенбанк», ПАО «НК «Роснефть», ООО «Ителла», ОАО «Энел Россия», «Авито», ООО «О'КЕЙ», АО «Газпромбанк», АО «ПГК», ОАО «Сбербанк России» и др.

Знаковые проекты

- Организовывал рабочие сессии для отдела по работе с национальными ключевыми клиентами компании «Jacobs Rus» по подготовке к переговорным программам с сетями 2017
- Разрабатывал и проводил программы по навыкам «Публичного выступления» 2016-2018
- Адаптировал и внедрил программу «Customer Business Planning» для отдела по работе с национальными ключевыми клиентами компании ООО «Якобс Дау Эгбертс Рус» 2017-2018, по итогам 2017 года награждён грамотой и финансовой премией за внедрение программы

Образование и сертификация

2005-2018	Прошёл обучение по программам: «Тренинг для тренеров», «Квалифицированный переговорщик», «Стратегический переговорщик», «Negotiation Skills – Champion Workshop», «Ораторское мастерство», «Мотивация и управление командами», «Ситуационное лидерство», «Управленческий цикл», «Целевой отбор персонала», «Customer Business Planning»	Дипломы и сертификаты по программам
2015	«ЭКОПСИ консалтинг»	Сертифицирован на проведение оценки персонала методом ассесмент центра
1998 - 2003	Современная Гуманитарная Академия	Государственный Диплом «Бакалавр юриспруденции»

Карьера

2018 - сейчас	ООО «Сэлл Вэлл» (www.sellwell.ru), тренинговая компания	Тренер - Консультант
2018 - 2018	ООО «Якобс Дау Эгбертс Рус»	Эксперт по поддержке и развитию команды продаж
2016 - 2017	ООО «Якобс Дау Эгбертс Рус»	Тренер отдела продаж NKA
2015 - 2016	ООО «ЭКОПСИ консалтинг»	Тренер - Консультант
2014 - 2015	ООО «Хейнекен»	Старший менеджер по национальным сетям
2012 - 2014	ООО «Хейнекен»	Менеджер по национальным сетям
2005 - 2011	ООО «Кока-Кола ЭйчБиСи Евразия»	Менеджер по национальным сетям
1999 - 2005	ООО «Ригли»	Торговый представитель