



Беляев Роман

Профиль

Роман Беляев начинал свой путь с линейного уровня в продажах в 2003 году, еще будучи студентом. Довольно быстро вырос до руководящей позиции в итальянской компании по производству кабельной продукции промышленного назначения.

Почти 6 лет проработал в корпорации Kimberly-Clark, управляя продажами на уровне региона.

Переехал в республику Чили, чтобы открыть стартап, запустив сеть спа-салонов в городе Сантьяго. Успешно продал бизнес, вернулся в Россию

Управлял продажами в медицинском секторе (сеть клиник) на международном уровне, добившись значительного расширения географического охвата и оборота клиник.

С 2020 года вошел в тренерскую команду "SellWell".

Работая в Kimberly-Clark, успешно провел сотни переговоров с федеральными, локальными и аптечными сетями.

Имеет кросс-секторальный опыт в управлении и продажах (B2B, FMCG, B2C)

Обладает серьезными компетенциями в области продаж, менеджмента, маркетинга, переговоров. Говорит на четырех иностранных языках. Провел десятки тренингов для своих сотрудников, как продуктовых, так и в области продаж и переговоров.

На своих тренингах использует уникальную методику, объясняя простыми, доступными словами даже самые сложные темы, обеспечивая этим глубокое понимание и развитие навыков у участников

Высокий уровень эмоционального интеллекта позволяет Роману чутко реагировать на запросы аудитории, создавать позитивный настрой и контролировать эмоциональный фон в аудитории

Знаковые проекты

- Разработал и внедрил тренинговый проект для обучения ключевых клиентов в компании Kimberly-Clark
- Самостоятельно заключил сделку на 700 тыс \$ по поставке кабельной продукции под ключ на ржевский кирпичный завод, провел обучение по продукции и особенностям инсталляции
- Запустил масштабный маркетинговый проект по продвижению услуг сети спа-салонов среди врачей и медицинских учреждений в республике Чили

Образование и сертификация

2012-2014	Moscow Business School	Master of Business Administration
2011	Учебный центр Kimberly-Clark	Training for trainers, тренинги
2010	Учебный центр Kimberly-Clark	Efficient manager, тренинги
2008	Centro di formazione (Ceam Cavi Speciali), Padova, Italy	Industrial sales management
2008-2010	Институт менеджмента, экономики и бизнеса	Аспирантура (Экономика и управление народным хозяйством)
2003 – 2008	Институт менеджмента, экономики и бизнеса	Государственный диплом "Менеджер в сфере государственного и муниципального управления"

Карьера

2020 – сейчас	ООО "Сэлл Вэлл" (www.sellwell.ru), тренинговая компания	Тренер-консультант
2018 - 2020	Swiss Medica S.A.	Head of sales worldwide
2015 - 2018	Acrom United S.p.A	General manager (The Republic of Chile)
2009 – 2015	Kimberly-Clark Eastern Europe	Area sales manager
2006 - 2009	Ceam Cavi Speciali S.A.	Head of branch (Russia)