



Александр Шестак

Старший партнер,
тренер–консультант

Профиль

Александр Шестак работает в тренинговой индустрии более 14 лет. За это время им создано и проведено более 1 000 тренингов, как в формате тренинг в классе, так и коучинг в полях.

Александр на протяжении многих лет тесно взаимодействует с клиентами из сфер: Металлургия, Нефтехимическая промышленность, FMCG, Финансовый сектор, Фарма. До этого момента на протяжении 6 лет работал в FMCG секторе, прошёл путь до Регионально Менеджера - Центрального Федеративного Округа (16 областей вокруг Москвы). Занимался: разработкой стратегии по региону, набором персонала в штат компании, обучением по темам: продажи, переговоры, управление, логистика, оценка эффективности дистрибьютора, работа с сетями... Проводил переговоры с крупнейшими клиентами Региона, как с собственниками бизнеса, так и наёмными ТОП менеджерами. Заключал контракты величиной в \$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: Сибур РФ и Интренешнл, Роснефть, НЛМК, Метинвест, Такеда, Ингосстрах, ВТБ, Сбербанк России, Henkel, Heineken, MARS, Ferrero, Redbull, Русский продукт, Тиккурила, Билайн, SunChemical, Гиперглобус и др.



Знаковые проекты

- Программы “Комплексная программа развития переговорной компетенции” для отдела продаж и маркетинга их различных отраслей бизнеса: нефтехимия, естественные монополии, FMCG, финансовый сектор, производственные компании...
- Программа развития департамента закупок, НЛМК, Сибур, X5 Import, Valio
- Программа “Продажи: грани синергии” для руководителей розничного и корпоративного бизнеса Ингосстрах.
- 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
- Программы развития высокопотенциальных руководителей Билайн, Эмоциональное вовлечение сотрудников. Эффективное развитие сотрудников
- HighPerformanceTeam, Hyundai-motor

Образование и сертификация

- 2020** **SCRUM ALLIANCE®**
Certified Scrum Product Owner
- 2019** **Pepperdine University (California)**
Certificate Mediation Program advanced
- 2018** **Centre of Effective Dispute Resolution (London)**
Certified mediator
- 2013-2017** **Harvard Law School, Harvard Negotiation Institute (Boston)**
Certificates:
 - Dealing with Difficult Conversations;
 - Negotiation Workshop: Improving your negotiation effectiveness
 - Mediation Program advanced
- 2001** **Российско - Канадский учебный центр (Московский Экономико-Энергетический Колледж, г. Москва и Southern Alberta Institute of Technology, Calgary)**
Диплом “О профессиональной переподготовке”
Certificate in Finance
- 1996 – 2001** **Российская Государственная Академия Физической Культуры, Москва, Россия.**
Государственный Диплом “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