



Шипов Алексей Всеволодович

Мужчина, 38 лет, родился 1 апреля 1986

+7 (926) 4263366 — предпочитаемый способ связи

Alexshipoff@yandex.ru

Skype: SamiZnaeteKak

Другой сайт: <https://rutrener.pro>

Проживает: Москва, м. Кунцевская

Гражданство: Россия, есть разрешение на работу: Россия

Не готов к переезду, готов к командировкам

Желаемая должность и зарплата

Корпоративный бизнес-тренер

Специализации:

— Бизнес-тренер

Занятость: частичная занятость, проектная работа

График работы: полный день, гибкий график, удаленная работа

Желательное время в пути до работы: не имеет значения

Опыт работы — 20 лет 6 месяцев

Февраль 2021 —
настоящее время
3 года 9 месяцев

РуТренер - тренинговое агентство

Москва, [Rutrener.pro](https://rutrener.pro)

Образовательные учреждения

- Тренинговые компании

Бизнес-тренер

Основатель тренингового агентства.

Ведущий тренер

Ноябрь 2021 —
Июнь 2024
2 года 8 месяцев

Волховец, Группа компаний

Великий Новгород, www.volhovec.info

Лесная промышленность, деревообработка

- Столярно-строительные изделия (производство)
- Продукция деревообработки (продвижение, оптовая торговля)
- Деревообработка (производство)
- Столярно-строительные изделия (продвижение, оптовая торговля)

Товары народного потребления (непищевые)

- Стройматериалы, сборные конструкции для ремонта и строительства (производство, монтаж, сервис, ремонт)

Бизнес-тренер

Аудиторное и полевое обучение менеджеров по продажам и руководителей:

- проведение тренингов по продажам по всей стране;
- полный цикл обучения новых сотрудников;
- очные и онлайн консультации менеджеров;
- анализ потребности в обучении;
- разработка и планирование учебных программ и тренингов;
- составление учебных пособий и раздаточных материалов;
- помощь в доработке и внедрении стандартов (портрет и компетенции менеджера, функционал, требования, книга продаж);

Январь 2017 —
Октябрь 2020
3 года 10
месяцев

- проведение обучающих мероприятий (семинары, тренинги, вебинары, полевое обучение);
- анализ эффективности обучения;
- аттестация, оценка персонала.

Индивидуальный Предприниматель

Москва

Образовательные учреждения

- Тренинговые компании
- Бизнес-образование

Услуги для бизнеса

- Консалтинговые услуги

Ведущий бизнес тренер

Разработка и проведение учебных мероприятий под текущие потребности бизнеса. Поиск и внедрение лучших практик для обеспечения эффективного развития персонала. Работа с сотрудниками в "полях". Обучение контрагентов для увеличения лояльности и повышения продаж. Развитие SOFT-Skills и проведение цикла тренингов личностного роста. Оказание долгосрочной поддержки бизнесам в сферах найма, развития и управления персоналом (LR HR outsourcing management)

Разработал авторский курс:

1. Продажи. Речевые заготовки. Эффективные техники и приемы в продажах
2. Продажи. Вопросы. Аргументация. Комплименты. Работа с возражениями. Успешные переговоры
3. Самопрезентация. Создание самопрезентации и подготовка к публичному выступлению
4. Ассертивное (самоутверждающее, уверенное) поведение в личном и деловом общении
5. Антиманипуляция. Техники выявления, нейтрализация и противодействие
6. Эффективная коммуникация. Разностороннее развитие навыков общения
7. Самооценка. Тренинг направлен на рост адекватной самооценки (позволяет сотрудникам быть более эффективными и адекватными в общении, исполнении должностных функций)
8. Планирование времени, структуризация рабочего процесса, расстановка задач по приоритету
9. Управленческие решения. Делегирование полномочий. Управление инициативой
10. Тимбилдинг, корпоративная культура. Поддержание здорового рабочего климата, всестороннее развитие персонала

Июль 2015 —
Август 2019
4 года 2 месяца

ООО «Соцветие»

Москва

Общественная деятельность, партии, благотворительность, НКО

- Профессиональная, предпринимательская организация

Образовательные учреждения

- Тренинговые компании
- Бизнес-образование

Услуги для бизнеса

- Консалтинговые услуги

HR-директор. Бизнес-тренер

Создана система обучения сотрудников. Создал и курировал команду менеджеров по подбору персонала. Усовершенствовал систему мотивации персонала в Москве и регионах. Оказывал помощь в проведении переговоров. Заключал договора с партнерами. Адаптировал и внедрил зарубежные системы развития личностных качеств персонала. Разработал и внедрил систему мотивации персонала различных уровней. Создана система адаптации новых сотрудников. Организовывал систематическое обучение и постоянное повышение квалификации персонала. Совместно с руководством существенно подняты дух командной игры среди сотрудников. Значительно развита корпоративная культура. Разработана и усовершенствована структура работы с персоналом.

Февраль 2013 —
Июль 2015
2 года 6 месяцев

Фонд Экономической Безопасности "Экомир"

Москва

Управление многопрофильными активами

- Управляющая компания группы, холдинга, штаб-квартира

Финансовый сектор

- Управляющая, инвестиционная компания (управление активами)

Нефть и газ

- Нефтехимия (продвижение, оптовая торговля)

Первый помощник руководителя

Первый помощник руководителя. Руководитель Азиатского направления

Международный трейдинг, финансы.

Должностные обязанности и достижения:

Первый помощник генерального директора. Проведение переговоров высокого уровня (в т.ч. на английском языке). Анализ рынка. Сопровождение сделок. Переводчик. Представитель за-рубежом. Ведущий специалист азиатского направления. Финансовая безопасность.

Самостоятельное создание и развитие трех коммерческих направлений.

Заключен NDA.

Июль 2009 —
Январь 2011
1 год 7 месяцев

Группа компаний КАМИ

Москва, www.stanki.ru

Промышленное оборудование, техника, станки и комплектующие

- Оборудование для деревообработки, заготовки леса, целлюлозно-бумажной промышленности (монтаж, сервис, ремонт)
- Оборудование и станки для металлургии и металлообработки (продвижение, оптовая торговля)
- Оборудование и станки для металлургии и металлообработки (монтаж, сервис, ремонт)
- Оборудование для деревообработки, заготовки леса, целлюлозно-бумажной промышленности (продвижение, оптовая торговля)

Руководитель HR отдела, HeadHunter

Выявление потребностей в новом персонале. Структурное формирование новых вакансий.

Руководил отделом подбора персонала. Сотрудничество с профильными ВУЗами. Привлечение сотрудников массовым подбором. Создание, обучение и курирование группы хед-хантеров (executive search). Ведущий хед-хантер. Заключен NDA.

Март 2008 — Май
2009
1 год 3 месяца

SkyTechPersonal

Услуги для бизнеса

- Консалтинговые услуги
- Кадровые агентства

Руководитель отдела подбора и адаптации персонала

Формирование кадрового состава отдела подбора персонала, включая поиск персонала, оценку кандидатов, привлечение новых менеджеров по подбору персонала.

Составил форму типовой документации. Создал Online-платформу для отправки полной информации о кандидате, включающую комментарии менеджера, оценивавшего данного кандидата, краткую аннотацию о проверке рекомендаций, рекомендацию по наилучшему использованию данного кандидата.

Анализировал вакансии, консультировался с функциональным и топ-руководством компании-заказчика; при необходимости интегрировал стороннюю организацию, прописывающую должностную инструкцию и бизнес-процессы в компании заказчика.

Вел поиск персонала в открытых источниках, осуществлял прямой поиск персонала (executive search), а также работал с внутренней базой кандидатов компании.

Проводил отбор и оценку кандидатов - первичное собеседование по телефону, вел интервью по компетенциям и оценивал в письменном и устном виде кандидатов.

Поддерживал кандидатов, во время испытательного срока.

Достижения: провел разделение работы отдела на бухгалтерское, IT, логистическое и HR

направления, создал группу, занимающуюся позициями ТОП-менеджмента. Помог десяткам соискателям устроиться на работу. Успешное закрытие вакансий.

Июнь 2006 —
Август 2008
2 года 3 месяца

Семейный бизнес

Товары народного потребления (непищевые)

- Бытовая химия, парфюмерия, косметика (продвижение, оптовая торговля)

HR-менеджер

Дистрибьюция товаров повседневного спроса из стран Европы (Германия, Польша, Украина)

Основные обязанности:

- Отбор и найм персонала;
- Создал систему обучения для новых сотрудников;
- Организовал работу команды менеджеров по продажам;
- Усовершенствовал и внедрил систему мотивации менеджеров в Москве и регионах;
- Участвовал в переговорах при заключении договоров с партнерами;
- Адаптировал и внедрял зарубежные системы развития личностных качеств персонала.

Достижения:

- Разработал и внедрил систему мотивации персонала различных уровней; систему адаптации новых сотрудников;
- Организовал систематическое обучение и постоянное повышение квалификации персонала;
- Совместно с руководством существенно подняты дух командной игры среди сотрудников;
- значительно развита корпоративная культура;
- Разработана и усовершенствована структура работы с персоналом.
- Внедрен институт наставничества

Июнь 2007 —
Февраль 2008
9 месяцев

Группа компаний КАМИ

Москва, www.stanki.ru

Промышленное оборудование, техника, станки и комплектующие

- Оборудование для деревообработки, заготовки леса, целлюлозно-бумажной промышленности (монтаж, сервис, ремонт)
- Оборудование и станки для металлургии и металлообработки (продвижение, оптовая торговля)
- Оборудование и станки для металлургии и металлообработки (монтаж, сервис, ремонт)
- Оборудование для деревообработки, заготовки леса, целлюлозно-бумажной промышленности (продвижение, оптовая торговля)

Ведущий специалист по активному/прямому поиску персонала (Headhunter, executive search)

- Анализировал вакансии;
- Составлял портрет кандидата;
- Проводил анализ рынка, конкурентов, выявлял доноров по данной вакансии;
- Осуществлял поиск персонала на руководящие должности, вел подбор «редких» специалистов;
- Составлял списки кандидатов (long- и short-list);
- Проводил первичные/телефонные собеседования с кандидатами;
- Вел структурированное интервью, активно использовал бизнес-кейсы;
- Представлял кандидата;
- Занимался адаптацией персонала, в случае успешного закрытия вакансии.
- Достижения:
- Успешные закрытия вакансий высших/руководящих должностей, а также узкоспециализированных специалистов. Назначен консультантом службы безопасности по вопросам персонала, защиты информации и вопросам связанными с компаниями конкурентами.

Март 2006 —
Июнь 2006
4 месяца

ООО «Хьюля Россия» Генеральное представительство Hyla International

Менеджер по подбору персонала

Поиск и приглашение кандидатов;
Проведение собеседований;
Отбор и найм менеджеров по продажам;
Первоначальная мотивация, адаптация и обучение персонала.

Октябрь 2004 —
Февраль 2006
1 год 5 месяцев

Индивидуальное предпринимательство / частная практика / фриланс

Москва

Менеджер по закупкам и логистике

Планировал и осуществлял закупку продукта по широкой номенклатуре с 4 складов в Москве;
Организовывал и контролировал транспортировку груза со складов поставщиков до транспортных компаний;
Оптимизировал доставку со складов Москвы в Северный, Центральный и Восточный регионы России. Наладил и оптимизировал регулярные поставки непродовольственных товаров из Москвы в следующие города: Архангельск, Новгород, Ярославль, Няндомы, Братск, Новосибирск, Волгоград.

Январь 2002 —
Сентябрь 2004
2 года 9 месяцев

Психологический центр гармонии личности и семьи

Москва

Общественная деятельность, партии, благотворительность, НКО

- Общественная, политическая организация

Услуги для бизнеса

- Консалтинговые услуги

Психолог-тренер

Проводил на регулярной основе психологические занятия, тренинги общения.

Разработан и проведен цикл тренингов по развитию личностных качеств и навыков общения у подростков.

Образование

Кандидат наук

2011

Московский Гуманитарный Университет

Аспирантуры и докторантуры, Кандидат экономических наук

2007

Московский Гуманитарный Университет

Факультет Экономики и Управления, Диплом с отличием (Красный диплом). Управление Персоналом

2003

Государственный Университет Высшая Школа Экономики (ГУ-ВШЭ)

Факультет: Экономики, Экономика и управление на предприятии (по отраслям)

Навыки

Знание языков

Русский — Родной

Английский — C1 — Продвинутый

Навыки

Проведение коучинг сессий

Проведение тренинга для новых сотрудников

Проведение тренингов для отдела продаж

Проведение тренингов для персонала розницы
Проведение тренингов для производственного персонала
Проведение тренингов для руководителей Групповое обучение
Тренинг по продукту Индивидуальное обучение
Оценка эффективности обучения Тренинги по работе с клиентами
Активные продажи Ведение переговоров Обучение персонала
Управление персоналом Мотивация персонала Обучение и развитие
Подбор персонала Холодные продажи Руководство коллективом
Развитие продаж Прямые продажи Навыки продаж
Проведение презентаций B2B Продажи Телефонные переговоры
Деловая переписка Тренинги Организация мероприятий

Опыт вождения

Имеется собственный автомобиль
Права категории А, В

Дополнительная информация

Обо мне

Оценка удовлетворения NPS > 4.8
Анонимный опрос 250 человек

К.э.н., Бизнес-тренер. HR-Специалист, Head-Hunter.
Более 15 лет занимаюсь вопросами найма и развития персонала, работал руководителем hr-отдела и хэд-хантером. С 2015 года осуществляю тренерскую деятельность, имею опыт проведения как групповых, так и индивидуальных тренингов / сессий / консультаций / online-конференций.
При обучении персонала/проведении тренингов готов использовать имеющиеся у вас методики обучения и свои авторские разработки. Готов участвовать в создании новой системы обучения под индивидуальные требования с учетом специфики вашей деятельности.