



Игорь Киселев

Instructor

Career synopsis

Практический опыт работы в продажах:

Procter & Gamble- sales manager

Cadbury Schweppes – key account manager

PepsiCo – area development manager

Практический опыт развития бизнеса:

Reemtsma – региональный тренер по продажам

Лебедянский – национальный тренер по продажам

220 Вольт – руководитель Корпоративного Университета

Вимм-Билль-Данн – руководитель Департамента Развития Бизнеса (РФ и СНГ)

Телеросса – директор по развитию (РФ)

Персональный консультант собственников и управленцев бизнеса с 2016 года

Привлеченный эксперт

Агентства Экономического Развития и Фонда Поддержки Предпринимательства

Успешный опыт:

- взаимодействия с собственниками, акционерами, CEO, руководителями функций и держателями процессов как в рамках системного, так и проектного взаимодействия

- управления изменениями

- проведение индивидуальных и групповых коуч-сессий

- проведения комплексного обучения для сотрудников Кадрового Резерва и HiPo

- проектирования карт пути сотрудника (EJM)

- подготовки внутренних тренеров и наставников

Увлечения:

Силовой тренинг, кроссфит. Автор программы тренировок и питания «Тамплиер»

История мезоамерики доколумбового периода, история спорных цивилизаций

Член Санкт-Петербургского социального клуба сторителлинга «Я-История»

Professional experience

February 1999-April 2002 - менеджер по развитию территории - PepsiCo, Россия

- Выполнение планов по продвижению и поддержке продаж продукции компании PepsiCo, практическое внедрение программ адаптации и развития торговых представителей.
- Knowledge test / assessment

May 2002-March 2004 - Региональный тренинг-менеджер - Imperial Tobacco, Россия

- Обучение и развития персонала направлений "Продажи" и "Трейд-маркетинг" в выделенной зоне ответственности (Северо-Запад + Брянск и Смоленск)
- Curriculum development
- Personnel training
- Knowledge test / assessment

April 2004-October 2006 - Руководитель отдела обучения и развития (Россия, СНГ) - ОАО Лебедянский, Россия, СНГ

- руководство группой тренинг-менеджеров, обучение сотрудников Коммерческой Службы в рамках корпоративного пакета тренингов, разработка и внедрение Стандартов работы Торговой Команды.
По запросу: проведение тренинговых программ для других подразделений
Ключевые достижения:
 - разработка и внедрение единых Стандартов работы команд дистрибуторов на территории РФ и СНГ
 - создание единого пакета тренинговых программ
 - реализация программы "Кадровый Резерв коммерческой службы" - 76% вакансий менеджмента КС закрыты внутренними кандидатами
- Curriculum development
- Personnel training
- Knowledge test / assessment

October 2006-November 2012 - Руководитель Департамента развития бизнеса (Россия и СНГ) - ОАО Вимм-Билль-Данн, Россия, СНГ

- Организация работы группы развития бизнеса ; обучение и профессиональное развитие персонала Коммерческой службы, Производства, IT, Логистики.
Формирование корпоративного пакета тренингов, определение потребности во внешнем обучении сотрудников, руководство и обучение группой тренинг-менеджеров и тренеров по продажам.
Формирование пакета обучения для ТОП-менеджмента, внедрение эффективной системы кроссфункциональных коммуникаций внутри Компании;
Построение эффективной модели полного цикла HR-процедур, разработка и внедрение (совместно матричной структуры управления персоналом Компании. Организация и проведение оценки руководящего состава, с использованием процедур 360 и MQPI.
Стандартизация и унификация методик работы Коммерческой Службы
Ключевые достижения:
 - перевод компании на матричную модель управления
 - закрытие 87% вакансий кандидатами Кадрового Резерва
 - выступал в роли ментора для трех Глав Филиалов все они успешно прошли испытательный срок
- Curriculum development
- Personnel training
- Knowledge test / assessment

January 2013-February 2014 - Руководитель проекта развития (проектная работа) - ООО ГК Балткам, Россия

- Подчиненность: Директор по развитию (Акционер Компании).
Построение системных процессов обучения для функций: Продажи, Закупки, IT, Логистика и Розница.
Анализ текущих форм работы, определение "зон роста"
Анализ потребности в обучении, организация системного обучения через подчиненный Корпоративный Центр Обучения.
Разработка и адаптация учебных материалов под нужды Компании, проведение тренинговых сессий, посттренинговое сопровождение.
Организация процесса оценки Руководителей, разработка программ развития для руководителей.

Создание HR-бизнесмодели Компании, создание и внедрение Политик Компании в области рекрутмента, адаптации и развития персонала.

Определение модели рекрутмента и программ развития и управления персоналом собственной розницы

Работа с внешними тренинговыми провайдерами, формирование и управление бюджетом на обучение.

По результатам проектной активности проект принят к внедрению на системной основе.

- Curriculum development
- Personnel training
- Knowledge test / assessment

March 2014-April 2015 - Руководитель корпоративного университета - Федеральная сеть 220 Вольт, Россия

- Определение потребности в обучении и развитии персонала.
Формирование календарно-тематических учебных планов.
Определение форм обучения (аудиторная, дистанционная, развитие на рабочем месте, внешнее), формирование учебных планов, выбор провайдеров.
Организация и внедрения системы e-learning.
Создание и адаптация учебных курсов под бизнес-задачи и HR-программы Компании.
Организация ознакомительных и учебных мероприятий для практикантов.
Организация и проведение конференций и межфункциональных сессий.
Реализация программы развития персонала категории "Кадровый Резерв".
Организация обучения для персонала партнеров Компании (франчизи).
Поддержание в актуальном состоянии "базы знаний".
Личное проведение тренингов для всех категорий персонала.
- Curriculum development
- Personnel training
- Knowledge test / assessment

April 2015-June 2016 - Директор по развитию персонала - Телеросса АО, Россия

- Построение и реализация системы обучения и развития персонала в рамках Компании.
Создание и адаптация тренинговых программ под бизнес-приоритеты Компании.
Организация системы адаптации стажёров.
Выбор формата обучения (СДО, очное, вебинар), посттренинговое сопровождение.
Определение потребности во внешнем обучении, работа с провайдерами.
Личное проведение тренингов по развитию управленческих навыков, лидерству и системе кроссфункциональной коммуникации.
Операционное управление сотрудниками отдела обучения в филиалах.
Организация, координация и контроль за выполнением учебного процесса. Оценка эффективности учебных мероприятий, ведение необходимой отчетности.
Управление бюджетом на развитие персонала. Организация и проведение межфункциональных встреч, совещаний.
Участие в программах HR (оценка, аттестация, формирование КР).
Организация работы с Кадровым Резервом.
Участие в иных программах, направленных на повышение привлекательности Компании, как работодателя.
- Curriculum development
- Personnel training
- Knowledge test / assessment

**September 2016-April 2019 - Руководитель отдела обучения (проектная активность) - ООО
Индустрия Красоты, Россия**

- Создание и Реализация программы обучения и развития персонала:
 - внедрение Системы Дистанционного Обучения
 - развитие персонала на рабочем месте (полевое)
 - коррекционное обучение
 - аттестации/присвоение категорий
 - работа с Кадровым Резервом
- Операционное управление сотрудниками отдела обучения
Контроль исполнения Стандартов работы с Клиентами
Анализ эффективности учебных активностей
Анализ причин влияющих на ротацию персонала, инициация изменений
Подготовка необходимых статистических данных для функций-заказчиков
- Ключевые достижения:
- снижение ротации персонала с 37% до 6%
 - Увеличение количества сотрудников, успешно прошедших испытательный срок с 27% до 89%
 - Закрытие управленческих вакансий кандидатами из Кадрового Резерва - 95%
 - Рост Розничной Сети + 25% (к 2018)
 - 94% покупателей, полностью удовлетворенных качеством сервиса
 - 86% сотрудников считают Компанию лучшим работодателем (2018)
- Curriculum development
 - Personnel training
 - Knowledge test / assessment

**June 2019-May 2020 - Тренинг-менеджер проекта "развитие руководителей" - Максимум,
автохолдинг, Россия**

- Разработка и реализация программы по развитию управленческой команды Автохолдинга:
 - формирование корпоративного пакета тренингов (soft skills) согласно компетенционных профилей позиций
 - синхронизация программ обучения от автопроизводителей (hard skills) с навыковым обучением
 - подготовка внутренних тренеров-наставников для направлений:
 - отдел продаж новых автомобилей
 - отдел продаж автомобилей с пробегом
 - отдел кредитования и страхования
 - отдел сервиса
- Непосредственное проведение тренингов
Организация и проведение (совместно с HR) ежегодной оценки персонала, формирование Кадрового Резерва
Работа с Кадровым Резервом категории "менеджмент" в рамках реализации ИПР
Запуск дистанционной системы обучения
Функциональное управление внутренними тренерами
- Ключевые Достижения:
- Закрытие управленческих позиций сотрудниками Кадрового Резерва - 76%
 - Подготовлено дублеров - 96% от целевого значения
 - Снижение ротации управленческого звена Компании - на 26% по отношению к предыдущему оценочному
- Curriculum development
 - Personnel training
 - Knowledge test / assessment

June 2020-Until now - Бизнес-консультант, тренер-практик - ИП Киселев ИС (собственная практика), Россия

- Стратегический консалтинг, бизнес-консультирование, сопровождение изменений в Компаниях-заказчиках.
Организация и проведение оценки персонала.
Оптимизация кроссфункциональной коммуникации.
Управление изменениями.
Проведение развивающих активностей для персонала Компаний-заказчиков.
Коучинг команд.
Персональный коучинг собственников, CEO и руководителей.
Привлеченный эксперт
Агентства Экономического Развития и Фонда Поддержки Предпринимательства.
Преподаватель Президентской Программы подготовки Кадрового Резерва.
- Curriculum development
- Personnel training
- Knowledge test / assessment

Education and qualifications

| Type | Name |
|---------------------|--|
| 1988 - 1995, Higher | Санкт-Петербургский Государственный Политехнический Университет, инженер |
| 2022 | МГИМО мид РФ, Теория игр и стратегическое поведение, 20 hours |
| 2010 | Antony P. Hourihan Mini MBA Programme, Corporate Management, 40 hours |
| 2007 | Kepner&Fourie, Decision Making and Problem Solving, 48 hours |
| 2021 | International Coaches Union, Professional Coach ICU, 370 hours |

Language: Russian