



**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**