



ДИМИТРІЙ САЮК

БІЗНЕС-ТРЕНЕР, КОНСУЛЬТАНТ,
ТРЕНЕР У ЗСУ

СПЕЦІАЛІЗАЦІЯ:

- Розвиток та навчання керівників тактичного рівня;
- Розвиток та навчання працівників відділів продажів сегментів B2B та B2C;
- Індивідуальні консультації і супровід керівного та лінійного персоналу.

ОСВІТА:

- Сертифікований бізнес-тренер (2015 - 2016);
- Сертифікований НЛП-практик (2019 - 2020);
- Національний Університет водного господарства та природокористування, «Економіка підприємства», м. Рівне (2003 - 2008).

СЕРЕД КЛІЄНТІВ:

«Afina-group», мережа аптек «Подорожник», «Pulse», Ощадбанк, Райфайзен Банк, Альфа-банк, «Швидко Гроші», «Веселка», «UTA Group», «Softorg», «Main Business Partner», «Electro House», «Торпові».

ПРАКТИЧНИЙ ДОСВІД:

- Практичний досвід управління персоналом з 2012 року;
- Практичний досвід у продажах, перемовинах та публічних виступах з 2008 року;
- Тренерська діяльність з 2014 року (10 років);
- Проведено більше 1000 семінарів, тренінгів, майстер-класів;
- Бізнес-тренер в «Школа управлінської майстерності» Сергія Сліпченко;
- Керівник відділу оцінки та розвитку персоналу мережі аптек «Подорожник»;
- Консультант з управлінського потенціалу «Райфайзен Банк»;
- Зовнішній консультант по побудові відділу продажів «Softorg»;
- Керівник відділу методології навчання «Ощадбанк»;
- Заступник керівника відділу навчання персоналу «Ощадбанк»;
- Керівник відділу по роботі із зарплатними проектами «Ощадбанк»;
- Заступник керівника відділу прямих продажів в рамках зарплатних проектів «ВТБ Банк»;
- Керівник відділу іпотечного та авто кредитування «ВТБ Банк»;
- Менеджер з продажів кредитних продуктів «ПриватБанк».

РЕАЛІЗОВАНІ ПРОЄКТИ:

- Побудована система навчання продаців-консультантів відділу продажів «Softorg» («Продажі та перемовини» рівень 1 та 2);
- Розроблено та впроваджено стандарти обслуговування клієнтів «Ощадбанк» («Стандарти обслуговування», «Консультавання та продажі», «Перемовини», «Публічні виступи», «12-ти модульна програма навчання управлінського потенціалу»);
- Розроблена та впроваджена системна безперервного навчання керівників «Подорожник» («6-ти модульна Управлінська програма», «4-х модульна Лідерська програма», «Коучинговий підхід в управлінні», «Стратегічне планування», «Управлінські поєдинки», «Робота з картиною світу»);
- Навчання керівників тактичного рівня «Афіна-group» (2-х місячний курс «Фундамент керівника»);
- Програма для навчання керівників «Pulse» (2-х місячний курс «Фундамент керівника»).

