



ІЛЛЯ ШЕЛЕМЕНЦЕВ

**ТРЕНЕР З ПРОДАЖІВ, ПЕРЕГОВОРІВ,
КАНДИДАТ ПЕДАГОГІЧНИХ НАУК,
ПІДПРИЄМЕЦЬ**

СПЕЦІАЛІЗАЦІЯ:

- Автор і викладач понад десяти тренінгових програм та проведення практичних тренінгів для розвитку комунікативних навичок.
- Продажі в сфері B2B, B2C; рітейл, HR; інтернет маркетинг; мережевий бізнес.
- Досвід в управлінні проектами і командами більше 20 років.

ОСВІТА:

- Магістр історія-правознавство
- Бакалавр Менеджмент
- Кандидат педагогічних наук
- PHD

КЛІЄНТИ:

- Група Агропродінвест,
- Kosta,
- Bebko auto,
- Elite veb,
- WEZOM,
- Імперія Холдинг,
- Лірен Україна,
- Monzhar

ПРАКТИЧНИЙ ДОСВІД:

- Управління проектами 20+ років
- Тренінги та консалтинг - 15 років
- Від торгового представника до власника виробництва і засновника технологічно-сервісного стартапу.

РЕАЛІЗОВАНІ ПРОЄКТИ:

- Група Агропродінвест - Тренінг з B2B-продажів та переговорів.
- Kosta - 1 рік консультації для власника, і робота з командою (керівники всіх рівнів). Повна організаційна реструктуризація. Навчання і зміни всередині команди. Зростання продажів за рік більше ніж в 2 рази.
- Elite veb - Тренінги з продажів та переговорів. Стратегічна сесія.
- Імперія Холдинг - курс (4 модулі) розвитку з керівниками філій, відділів, напрямків, супервайзерами та КАМ. Впродовж 2 років індивідуально підготовлений і реалізований курс навчання для компанії.
- WEZOM - Тренінги з продажів та переговорів. Стратегічна сесія.
- Лірен Україна - Тренінг з керівниками відділів, продажі та ефективна комунікація.
- Monzhar - Тренінг для регіональних менеджерів з розвитку навичок продажів.
- Bebko auto - персональний коучинг для власника.

