



ПАВЛО МАРКОВ

БІЗНЕС-ТРЕНЕР

СПЕЦІАЛІЗАЦІЯ:

- Оцінка персоналу та створення систем навчання й розвитку, які підвищують ефективність бізнесу.
- Розробка посадових інструкцій, моделей компетенцій, програм навчання та корпоративних стандартів.
- Проведення тренінгів із менеджменту, лідерства, продажів, переговорів і особистісного розвитку.
- Запуск корпоративних центрів навчання, програм кадрового резерву, а також супровід і розвиток співробітників через посттренінгові та дистанційні формати.

ОСВІТА:

- Магістр державного та муніципального управління Національна академія державного управління при Президентові України (2016).
- Інженер-технолог харчової промисловості Донецький національний університет економіки та торгівлі ім. М. Туган-Барановського (2012).
- Core Business School, школа тренерів Марка Кукушкіна (2013).
- Harvard Negotiation Project, Києво-Могилянська бізнес-школа (2012).
- Modern Trade Solutions, Boston Consulting Group (2011).
- Міжнародна школа бізнес-тренерів Жанни Зав'ялової (2006).

СЕРЕД КЛІЄНТІВ:

Vatag Group, Лакталіс-Україна, Лідер Снек, Монделіс Україна, Крафт Фудз Україна, ГК «Альянс»

ДОСВІД ТА ЕКСПЕРТИЗА:

- **22 роки професійного досвіду** у сфері активних продажів, менеджменту, розробки, проведення та оцінки тренінгових програм.
- Практика впровадження систем дистанційного навчання й розвитку персоналу в Україні та країнах СНД.
- **21 рік тренерської практики: понад 400 тренінгів і 1000 польових сесій**, підготовлено більш ніж **3500 співробітників**.
- Впроваджував корпоративні системи навчання у компаніях: «Крафт Фудз Україна», «Монделіс Україна», «Лідер Снек», «Лакталіс-Україна», ГК «Альянс», «Vatag Group».
- Організував **4 школи менеджерів** для підготовки та кар'єрного зростання співробітників.
- Створив портфель **із 30 тренінгових програм** (офлайн та онлайн) з навігацією у форматі «тренінг-меню».
- Автор та реалізатор низки бізнес-проектів: «Prime Zone», «Launch Dirol in Ukraine», «Perfect Store», «Negotiations in Retail», «E-SUPER», «Quest for Sales Team», «Lactusha», «Taste of Lactalis», «Хакатон».

ПРАКТИЧНИЙ ДОСВІД:

- Впровадження **системи компетенцій та оцінки персоналу (180°)** для понад 3500 співробітників.
- Розробка та запуск **гейміфікаційних програм продажів**: «Формула А1», «Ліга чемпіонів».
- Створення мобільного додатку **E-Manager** для менеджерів з продажу.
- Реалізація освітніх та корпоративних проектів: «Лактакадемія», «Lactusha», «Смак Лакталіс», «CIS Online HUB».
- Організація навчальних програм з бізнес-іноземних мов (Business English/French).
- Розробка та впровадження системи **performance management** (Success Factors)

