|  |  |
| --- | --- |
| **ЮРИЙ ЮРИН**БИЗНЕС-ТРЕНЕР, ЭКСПЕРТ В ЛИДЕРСТВЕ И БИЗНЕС КОММУНИКАЦИЯХ |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **КЛИЕНТЫ:****FMCG*** Gillette
* Procter&Gamble
* Unilever
* Colgate
* Reckitt Benckiser
* Schwarzkopf
* Upeco
* Coty
* Beiersdorf
* Градиент

**АВТОБИЗНЕС*** VW
* Infiniti
* Mercedes
* Volvo Trucks
* BMW
* Mini
* Nissan
* Peugeot

**ФАРМАЦЕВТИКА*** GSK
* MSD
* Novartis
* Coloplast
* АстраЗенека
* Johnson&Johnson
* Акрихин

**ФИНАНСЫ И БАНКИ*** Volkswagen Financial Services
* СМП банк
* ФК Открытие
* МСП банк
* Казкоммерцбанк
* ING
* Россельхозбанк
* Газпромбанк

**ТЕЛЕКОММУНИКАЦИИ*** Tele2
* Ростелеком
* ВымпелКом

**НЕДВИЖИМОСТЬ*** Мортон

**ПРОИЗВОДСТВО*** Уфа-мебель
* Окраина
* ГК Сетунь
* Syngenta
* Big Dutchman
* Vis-a-vis
* MyWalit

**IT*** Autodesk
* IBS
* Landata
* АйТеко

**НЕФТЕ-ГАЗОВАЯ ОТРАСЛЬ*** Роснефть
* Газпромнефть Нефтесервис

**ДРУГИЕ*** Indesit
* Ariston
* Atlas Copco
* Кофеин
* FM Logistic
* ОМК
* ССК
* Элар
* Avon
 |  | **ОПЫТ:****15 лет в бизнесе, 13 лет в обучении и развитии персонала.****13 лет работы бизнес тренером для всех уровней сотрудников в российских и международных компаниях.*** С 2016 года владелец компании «Тренинговая компания Юрия Юрина», и бизнес-партнер компании «ТТ – Management Training»
* 2012 - 2016 сотрудничество с тренинговыми и консалтинговыми компаниями. Проведено более 800 тренингов, фасилитационных, стратегических и коучинговых сессий специалистам и менеджерам разных уровней, российским и западным компаниям.
* Участие в длительных (более года) проектах по разработке и внедрению оценки, обучения и развития персонала.
* 2010 – 2012: Заместитель генерального директора по обучению и развитию персонала группы компаний по производству и переработки мяса.
* 2009 – 2010: Руководитель учебного центра в сети кофеен. Зона ответственности: управление отделом и обучение сотрудников всех уровней сети в России.
* 2008 – 2009: Руководитель отдела обучения российского производителя женского нижнего белья. Start up проект по поддержке в области обучения и развития персонала департамента продаж через нетрадиционные каналы сбыта.
* 2007 – 2008: Руководитель отдела обучения в российской компании-лидере в области дистрибьюции парфюмерии и бытовой химии. Опыт разработки и внедрения системы адаптации, обучения и оценки персонала, а также системы наставничества и «полевого» обучения.
* 2004 – 2007: Работа в корпорации FMCG, карьера от мерчандайзера до руководителя отдела продаж, а далее тренера по продажам.
* 2004 – 2005: Опыт преподавания в ВУЗе, дисциплины «управление персоналом», «психология и педагогика»

**ОБРАЗОВАНИЕ:*** Высшее психологическое. Факультет Практической психологии
* Школа внутренних тренеров компании Gillette Group (Train The Trainer)
* Участие в тренинговых программах по темам: Менеджмент и Лидерство, Навыки продаж и переговоров, Навыки коммуникации и публичных выступлений, Навыки презентаций, SAM (Strategic Account Management), Создание корпоративного университета и др. (HPS, Scotwork, Best Training)
* Сертификация от SLG Thomas по «Системе Томаса» на право проведения обучения и интерпретации результатов профильного анализа личности

**НАПРАВЛЕНИЯ РАБОТЫ:*** Авторские программы для развития руководителей – Dialogues & Meetings
* Тренинги различной тематики по менеджменту и лидерству, продажам и переговорам, а также личной эффективности.
* Коуч-сессии для ТОП-менеджмента, ориентированные на конкретный результат.
* Проведение масштабных обучающих событий (до 200 участников), мотивационных сессий, работа с большими группами.
* Стратегические сессии, в том числе и с ТОП-командой в «живом» формате, под меняющиеся задачи.
* Разработка и проведение бизнес-симуляционных игр, моделирующих различные виды бизнеса, включая оценку персонала по компетенциям.
* Мотивационные речи по развитию личной эффективности для сотрудников корпораций.
* Разработка и внедрение дистанционного обучения персонала, посредством вебинаров.
 |