

Юлия Евсеева

+7 913 0027705

evseeva@ileader-workshop.ru

www.ileader-workshop.ru



СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ:

Активные и розничные продажи, клиентский сервис, управленческая эффективность, наставничество, эффективные коммуникации, публичные выступления.

БАЗОВОЕ ОБРАЗОВАНИЕ:

Новосибирская государственная академия экономики и управления (1995-1999)

Школа бизнеса, специальность «Менеджмент предприятия» (1993-1994)

ДОПОЛНИТЕЛЬНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ:

Программа «Тренинг для тренеров», ОТУМКА, Марк Кукушкин

Программа Coaching result (1,2,3 модули), РСМА

Программа для директоров «Как управлять подчиненными», ГК «Алмаз» (Москва),

Программа «Тренинг-менеджмент», НГУ, Центр психологии

Тренинг «Харизматичный оратор», Школа «Человек слова»

Тренинг «Технология поиска персонала: новые идеи», Наталья Самоукина

Мастер-классы Игоря Манна «Как увеличить оборот компании в 3 раза», «Эффективный маркетинг без бюджета», «Маркетинг самого себя»

Мастер-класс «Увеличение продаж как система», Борис Жалило

Тренинг «Практический коучинг для руководителя», Андрей Тилькунов

Мастер-класс «Пан или пропал. Идеология лидера – идеология победы», Радислав Гандапас

Тренинг «Коучинг как стиль менеджмента», «Школа тигров» (Екатеринбург)

Тренинг «Управление отделом продаж», Радмило Лукич

и другие

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ОПЫТ:

Бизнес-тренер фри-ланс – 4 года

Генеральный директор, бизнес-тренер ООО «Пронто-Новосибирск» (Медиахолдинг «Из рук в руки», 250 сотрудников, 6 городов) – 2 года

Директор ООО «Деловой квартал-Новосибирск» (ИД «АБАК-ПРЕСС») – 3 года

Коммерческий директор – 1 год

Бизнес-консультант по маркетингу и продажам – 1 год

Директор по маркетингу, руководитель отдела маркетинга и рекламы – 4 года

Руководитель отдела продаж – 1,5 года

Менеджер по продажам – 2 года

ИНФОРМАЦИЯ ОБО МНЕ И МОИХ ДОСТИЖЕНИЯХ:

9-летний опыт работы на топ-менеджерских позициях в федеральных компаниях.

Успешный опыт выведения предприятия «из минуса» на уровень рентабельности 20-24%, увеличения доли рынка с 12 до 34%.

Успешный опыт увеличения объемов продаж на падающем рынке.

Создание эффективного клиентского сервиса в сферах B2B и розничных продаж.

Материалы тренингов – это результат собственных наблюдений, действий, анализа. Активный разбор реальных рабочих ситуаций. Структурированная и доступная для понимания подача материала. Акцент на практически применимые инструменты, техники, алгоритмы.

МОИ КЛИЕНТЫ:

АН "Жилфонд", сеть магазинов O'HARA и Snowimage, сеть медицинских клиник "Евромед", стоматологическая клиника "Стильдент", международный центр имплантологии iDENT, АН "Первый строительный фонд", АН "Городской жилищный центр", клиника эстетической медицины "Золотое сечение", компания "Аякс", Сибирский филиал ОАО "Сбербанк", сеть магазинов «Алекс Вилл», ЗАО «ФинСиб» и др.

ОДИН ИЗ ОТЗЫВОВ О МОЕЙ РАБОТЕ:

Раскин Роман Александрович, соучредитель, директор компании O'HARA:

В 2013 году мы запланировали провести обучение для сотрудников новосибирского филиала. Изучили предложение на рынке тренерских услуг, встретились с несколькими специалистами, одним из которых была Юлия Евсева.

В первую очередь меня заинтересовал нестандартный и очень серьезный подход к вопросу обучения. Юлия – человек, который крайне заинтересован в том, чтобы ее тренинги давали как можно большую отдачу на практике.

Еще до начала тренинга, для того, чтобы оценить ситуацию в нашей компании, она проделала очень масштабную и серьезную работу: изучила нашу систему внутреннего обучения, ознакомилась с материалами тренингов, которые проходили в нашей компании ранее, посетила наши магазины в качестве тайного покупателя. После этого, специально для нашей компании Юлия разработала собственную программу обучения, а также программу посттренингового сопровождения и, главное, систему оценки эффективности тренинга на основе анализа коэффициента конверсии.

После окончания согласования мы приступили непосредственно к обучению. Здесь особенно хочется отметить особый талант Юлии, как тренера, не только транслировать информацию, но, главное, зарядить своих слушателей энергией, дать им ясно понять, что все услышанное легко воплотить в жизнь. Практически все после тренингов выходили «окрыленными», буквально бежали в свои магазины, чтобы поскорее начать использовать новые знания. Конечно же, мы сразу почувствовали результат.

В течение полутора лет Юлия проводит тренинги в нашей компании как для продавцов, так и для руководителей. Несколько раз ей приходилось выезжать в наши филиалы в другие города. Один из наших последних совместных проектов – прием в штат нашей компании внутреннего тренера, который на основе уже имеющейся базы проводит тренинги в отдаленных филиалах компании.

В общем, Юлия – настоящий профессионал, который любит и умеет делать свою работу, хорошо понимает потребности заказчика и твердо осознает – что главный результат тренинга в коммерческой компании – это, в конечном итоге, увеличение прибыли.