

ЮСОВ АЛЕКСЕЙ

Ведущий тренер компании «BEST T&D Group»

Менеджер, Инженер, Маркетолог, Эксперт по B2B по продажам, бизнес-тренер, член ассоциации бизнес-спикеров СНГ (CISSA).

Опыт работы в иностранных компаниях мирового уровня на управляющих позициях с 2008 года.

ВИДЫ РАБОТ:

- ✓ **Тренинги**
- ✓ **Деловые игры** (разработка и проведение)
- ✓ **Построение системы B2B продаж/
Аудит систем B2B продаж**
- ✓ **Разработка и передача тренинговых пакетов внутри компании**

ОБРАЗОВАНИЕ:

1999 – 2005

Самарский государственный аэрокосмический университет им. академика С. П. Королева. Инженер

2002 – 2006

Самарский государственный аэрокосмический университет им. академика С. П. Королева. Менеджер

2010 – 2012

Самарский государственный экономический университет (Президентская программа). Маркетолог

ОТЗЫВЫ:

“ Благодарим Алексея Юсова за комплексный подход по формированию и внедрению системы продаж дилерской сети CNH Industrial Russia. В рамках работы была проведена стратегическая сессия, комплексное обучение по системе продаж, разработана дистанционная система обучения и адаптированы программы централизованного обучения для руководящего и линейного состава дилеров. Хотим отдельно отметить системный подход, глубокую экспертизу в индустрии и комплексную реализацию всех поставленных в рамках данного процесса

Дмитрий Волков, Руководитель по развитию дилерской сети CNH Industrial Russia & Belarus»



СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ:

- ❖ Экспертные B2B продажи
- ❖ Стратегические сессии по формированию ценностных свойств товара или услуги.
- ❖ Базовые управленческие навыки.
- ❖ Корпоративная коммуникация
- ❖ Навыки эффективной презентации и публичные выступления.

АВТОРСКИЕ ПРОЕКТЫ:

- ❖ Основы B2B продаж (основной и продвинутый уровни).
- ❖ Продажи основанные на ценностных свойствах.
- ❖ Эффективные холодные звонки.
- ❖ Построение отдела B2B продаж под ключ.
- ❖ Навыки руководителя отдела продаж.

ТРЕНЕРСКИЙ ОПЫТ РАБОТЫ 700+ ДНЕЙ



**BEST
T&D Group**