



# ДИНА ГУСЕЙНОВА

Резюме консультанта

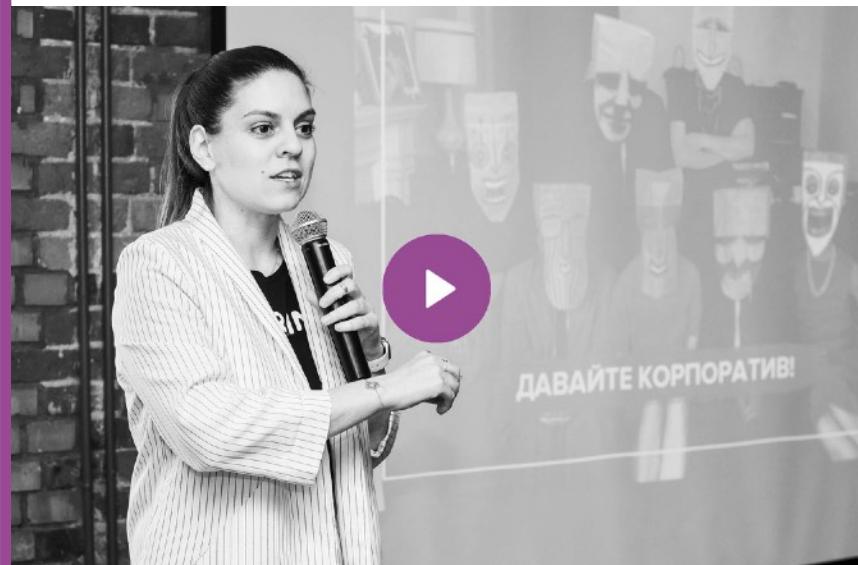




## ДИНА ГУСЕЙНОВА

- Операционный директор компании
- Специалист по адаптации процессов и проектов к операционной деятельности
- Консультант по построению корпоративной культуры
- Эксперт по развитию продаж
- Бизнес-тренер

**Ключевые компетенции:** построение системных процессов и организация взаимодействия заинтересованных сторон.



[СМОТРЕТЬ ВИДЕО](#)

## ОБРАЗОВАНИЕ

### Базовое

**2013 г.** Международный Банковский институт, Санкт-Петербург. Финансовый менеджмент.

### Дополнительное

- **2017 г.** Компания SPB TRAINING, программа «Тренинг тренеров и организационное консультирование», сертификат тренера.
- **2017 г.** Гильдия разработчиков бизнес-игр, тренинг «Разработка бизнес-квестов»
- **2016 г.** Учебный центр ПАО Сбербанк, тренинг «Мастерская тренерства»
- **2012 – 2015 г.** Тренинги «Продажа банковских продуктов премиум-сегмента», «Технология СПИН», «Эффективные коммуникации», «Холодные продажи», «Эффективные переговоры» и др.
- **2012 г.** Учебный центр СКРИН, Санкт-Петербург. Сертификат специалиста финансового рынка по брокерской, дилерской деятельности и деятельности по управлению ценными бумагами

## ОПЫТ РАЗВИТИЕ ПЕРСОНАЛА

- **С 2018 года** ведущий тренер компании SPB TRAINING
- **С 2017** управляющий партнер и тренер медицинской тренинговой компании
- **С 2015** лидер тренерской команды в банке
- **С 2014** корпоративный тренер по продажам.
- **С 2009** обучение и адаптация новых сотрудников агентской сети

## ОПЫТ РАБОТЫ В БИЗНЕСЕ

- **С 2019 года** операционный директор компании TSQ consulting
- **2018-по настоящее время** TSQ consulting консультант и бизнес-тренер
- **2017 – 2018** Управляющий партнер «Медбизнесконсалтинг»
- **2017 – 2018** консультант в стоматологической клинике, построение бизнеса с нуля.
- **2014 – 2017** Северо-Западный банк ПАО Сбербанк. Карьера от полевого тренера до регионального руководителя отдела поддержки продаж в Сбербанке.
- **2012 – 2014** Citibank, карьера от менеджера по работе с привилегированными клиентами до управляющего офисом
- **2012 – 2014** участвую в семейном бизнесе по производству и реализации компонентов для стоматологических материалов
- **2005 – 2012** менеджер по продажам финансовых услуг, сегменты B2B и B2C, построение агентской сети продаж





# РЕАЛИЗОВАННЫЕ ПРОЕКТЫ



## Сбербанк

Развитие продаж страховых и инвестиционных продуктов



## DocsVision – создатель и разработчик платформы документооборота

Проект по повышению эффективности деятельности



## BONAVA – шведский девелопер жилья

Внедрение новой системы продаж



## Рив Гош

Тренерский курс для внутренних тренеров



## Брянская мясная компания

Развитие переговорных навыков с дистрибуторами



## Straumann – лидер в области стоматологической продукции

Развитие навыков продаж (для врачей)



## Банк ВТБ

Развитие командных коммуникаций территориальной дирекции корпоративных продаж (руководители)



## Аптеки Ригла

Тренинг для руководителей «Управление персоналом и продажи»



## РЕАЛИЗОВАННЫЕ ПРОЕКТЫ

**DMG MORI**

**DMG MORI – производитель металлорежущих станков**

Повышение эффективности деятельности



**Полисан – научно-технологический фармпроизводитель**

Бизнес-симуляция «Мы – команда» (250 человек), Стратегическая сессия

**iPort<sup>®</sup>**



**iPort**

Стратегическая сессия по разработке корпоративной культуры



**Саф Нева – предприятие группы Lesaffre**

Тренинг «Переговоры с партнерами»

**Ренессанс<sup>®</sup>  
Life**

**Ренессанс life**

Проект по геймификации рабочих процессов



**Эльба мебель**

Проект по внедрению новой системы продаж через адаптацию и развитие персонала



# РЕАЛИЗОВАННЫЕ ПРОЕКТЫ



## Ситибанк

Развитие продаж страховых и инвестиционных продуктов



## NB Company – сеть магазинов цифровой техники

Проект по внедрению ценностей



## МТ-групп

Разработка KPI



## Севкабель

Проект по развитию управленческих компетенций



## Puratos

Развитие переговорных навыков (сложные переговоры) у клиентских менеджеров



## PALFINGER

Серия вебинаров по развитию личной эффективности и коммуникаций

КЕЙСЫ

СМОТРЕТЬ ДРУГИХ КЛИЕНТОВ

## ПРОГРАММЫ, КОТОРЫЕ Я ВЕДУ:

- Управление персоналом и развитие руководителей
- Управление изменениями по методике ADKAR или модели Коттера
- Аудит бизнес процессов
- Управление процессами
- Мероприятия по командообразованию
- Повышение эффективности кроссфункционального взаимодействие
- Клиентоориентированность
- Сервис – обучение и построение бизнес-процессов
- Корпоративная культура.- от разработки до внедрения на уровне процессов
- Тренинги в формате бизнес-квестов
- Применение игровых подходов в оценке
- Геймификация рабочих процессов
- Развитие продаж в сегменте B2B и B2C
- Переговоры нового уровня
- Эффективная коммуникация
- Спиральная динамика
- Внедрение культуры обратной связи
- Управление ресурсами



Аутентичная  
Консалтинговая  
Компания

8 800 301 55 10  
+7 (495) 260 57 02  
+7 (812) 748 26 07

info@tsqconsulting.ru  
tsqconsulting.ru

# TSQ Consulting

