



Жанна Бухарина

Резюме консультанта

- Более 20 лет управленческого опыта
- 7 лет управления корпоративным университетом
- Более 10 лет в обучении и развитии



Жанна Бухарина

- Директор по обучению и развитию;
- Директор по продажам;
- Эксперт по созданию корпоративного университета и внутренних систем обучения сотрудников;
- Специалист в области стратегического сотрудничества с клиентами;
- Бизнес-тренер и консультант по построению успешных команд.

Ключевые компетенции:

Построение системы обучения сотрудников, развитие управленческих компетенций, повышение эффективности коммерческих команд.



Зоны экспертизы

Стратегическое развитие и профессиональный рост:

- **Лидер как архитектор:** формирование у руководителей корпоративных подразделений новых моделей лидерского поведения, эффективных в условиях постоянных изменений и турбулентности.
- **Возможности стратегического мышления:** развитие способностей определять и реализовывать перспективные сценарии будущего, синтезировать нестандартные решения, находить стратегические преимущества, преодолевать когнитивные искажения и мотивировать к действию через вдохновляющую коммуникацию.
- **Стратегическое партнерство и комплексные продажи:** развитие компетенций эффективного и устойчивого управления клиентами через знакомство и проработку техник и методов сложных и комплексных продаж.
- **Влияние без полномочий:** формирование системного подхода к построению конструктивных взаимоотношений между функциями и коллегами при внедрении изменений
- **Осознанность и жизнестойкость:** как поддерживать высокий жизненный тонус, управлять собой в стрессовых ситуациях, возвращать любопытство и креативность, победить прокрастинацию и не допустить выгорание.
- **Законы виртуальной коммуникации:** как эффективно убеждать онлайн.
- **Сторителлинг в бизнесе:** развитие способности эффективного общения и убеждения в деловой среде, привлечение и сохранение внимания аудитории, преодоление страха выступлений и необходимости импровизировать.
- **Женщины. Путь вверх:** методы достижения успеха и получения заслуженного признания без потери собственной идентичности.

Проведение стратегических сессий

От определения возможностей и перспектив к формированию четкого плана реализации

- 5 ключевых шагов успешной стратегической сессии
- Выбор цели и выбор участников

Премиум сессия «Стратегическое управление ключевыми клиентами»

- Подготовка сотрудников к эффективной работе с ключевыми клиентами, решению сложных проблем и поиску выхода из конфликтных ситуаций.
- Консультирование в разработке годовых планов развития клиентов.

Опыт работы

2015 – 2022	Директор по обучению и развитию компетенций продаж PepsiCo
2014	Национальный директор по продажам Unilever
2011 – 2013	Руководитель отдела обучения и развития компетенций продаж Mondelēz International / Kraft Foods
2009 – 2011	Руководитель команды продаж подразделение Москва и Золотое Кольцо Kraft Foods
2008 – 2009	Управление проектом внедрения методов Категорийного менеджмента в России, Kraft Foods
2006 – 2008	Руководитель отдела развития продаж Danone (Большевик)
2005 – 2006	Руководитель отдела трейд-маркетинга категорий Жиллетт в Procter & Gamble
2004 – 2005	Региональный менеджер по продажам Восточный Урал Gillette
2003	Бренд-менеджер категории «Лезвия» и «Одноразовые станки» Gillette
1998 – 2002	Территориальный менеджер по продажам Южный Урал Gillette
1997	Тренер по продажам Gillette

Образование

Базовое

2021 – 2023: Программа Лидерского Развития (#pld) в Бизнес Школе Гарварда, аналог EMBA

2012 – 2014: диплом EMBA в Antwerp Management School и ИБДА РАНХиГС

1989 – 1994: Уральский Государственный Педагогический Университет, учитель английского и немецкого языков

Дополнительное

- **2020 г.** Принципы виртуальной коммуникации;
- **2019 г.** Программа Лидерского развития PepsiCo LEAD;
- **2019 г.** Управление Финансовыми Концепциями;
- **2019 г.** Тренинг «Переговоры на пределе» по методике Schranner;
- **2018 г.** Ситуационный анализ и стратегические решения;
- **2016 г.** Управление поведением Покупателя;
- **2016 г.** Создание эффективной клиентской презентации;
- **2015 г.** Категорийный менеджмент – Практика PepsiCo;
- **2001 – 2002 гг.** Открытый Университет Великобритании, мини-MBA, специализация: Финансы, Маркетинг и Управление.

Реализованные проекты



Ростелеком

Стратегические сессии
для руководителей



Иннотех

Стратегические сессии
для руководителей



РБК Про

Выступление для
руководителей бизнеса



X5 Group

Обучение по темам «Управление
изменениями» и «Влияние
без полномочий»



Сбер Университет

Командные сессии



Inventive Retail Group

Обучение по программам
«Командный интеллект»
и «Принятие решений»
для руководителей компании

Цель обучения: передать
руководителям актуальные
инструменты системного
управления в соответствии
с потребностями бизнеса

Формат: очный тренинг



Авито

Программа развития КАМ «Стратегическое управление клиентами»

- Блок 1 «Исследование». Определение возможностей для роста и развития отношений с клиентом
- Блок 2 «Стратегическая сессия». Целеполагание, подготовка, проведение
- Блок 3 «Оценка эффективности и реализация». Оценка реализуемых предложений, формирование планов внедрения идей стратегического развития для клиента
- Блок 4 «Финансы». Финансовые основы, основы P&L, понимание нужд клиента, управление выручкой
- Формат: онлайн тренинги, решение кейсов, тест

Реализованные проекты



Программа Лидерского развития GROW

Период: 2021, продолжена в 2022

Цель:

Сформировать команду руководителей (уровень – директор), способную отвечать на вызовы нового времени, обеспечивать эффективную работу команд в быстро меняющейся обстановке, и формировать среду, благоприятствующую развитию и обучению на рабочем месте.



Действия и достижения:

- По результатам ассессментов определены компетенции, требующие фокуса и развития.
- Сформирована годовая программа, направленная на изменение поведенческих моделей руководителей.
- С целью обеспечения долгосрочного эффекта в программе использованы разнообразные форматы обучения: вебинары, рабочие группы, индивидуальный коучинг и бизнес игры.
- Вовлечение и участие в программе топ-менеджмента компании, в качестве спикеров и экспертов.
- Внимание и мотивационный всплеск, вызванный программой, привели к ее распространению на следующие за директорским уровни руководителей отделов продаж и команд, работающих с ключевыми клиентами.

Реализованные проекты



PEPSICO

Программа Цифровизации обучения
коммерческой организации PepsiCo

Период: 2019

Вводные о проекте:

- высокая ротация среди сотрудников начального уровня (торговых представителей)
- потери времени полевыми руководителями на обучение новичков
- 3-4 месяца на прохождение базовых программ обучения
- запуск системы цифровой поддержки работы сотрудников в поле
- появление e-learning программ

Цель:

Создать «умную» систему он-бординга новичков, которая обеспечит быстрое и качественное прохождение всех этапов подготовки



Действия и достижения:

- Разработана структура креативных и привлекающих внимание мини e-learning-ов, транслирующих всю необходимую информацию
- Руководителю достаточно проверить понимание и оценить на практике
- Тренерский отдел стал центром экспертизы, структура полевого тренинга была оптимизирована
- Система мониторинга прохождения онлайн-курсов
- Длительность подготовки снизилась до 3-х недель
- Внедрена система ежеквартального тестирования знаний
- Создана платформа коммуникации с новыми программами, тестами, чатом для сотрудников и обменом лучшими практиками

* Реализовано в процессе in-house работы на компанию PepsiCo

Реализованные проекты



Программа «Калибр»

Период: 2017

Цель:

Достижение бизнес целей и обеспечение устойчивого прибыльного роста в регионах, посредством бизнес экспертизы, эффективного использования ресурсов, кросс функционального взаимодействия, развития управленческих навыков и компетенций команд продаж.



Действия и достижения:

- Изменение роли регионального руководителя команды продаж
- Усиление команды руководителей среднего звена в результате проведения исследования их способностей развивать бизнес на основе текущих результатов и профессиональных компетенций
- Внедрение цифровой системы бизнес аналитики и операционного мониторинга через семинары, основанные на реальных кейсах
- Проведение годовой программы функционального развития региональных руководителей команд продаж

Реализованные проекты



**Создание корпоративного университета
коммерческой организации PepsiCo**

Период: 2015 – 2016

Вводные о проекте:

- три тренерские команды в регионах с дублирующим функционалом
- низкий уровень экспертизы в области работы с ритейлом
- отсутствие единых форматов корпоративного обучения
- потенциал для подбора кадров из команд продаж

Цель:

Формирование единой системы обучения для объединенного бизнеса компании



Действия и достижения:

- Создание структуры обучения и развития по каналам продаж (ритейл, исполнение в поле, фудсервис).
- Определение позиции тренера, как ступени на лестнице карьеры.
- Рост экспертизы в подразделении Ритейла через привлечение специалистов по работе с ключевыми клиентами и найм сотрудников сетей.
- Запуск единых стандартов обучения.
- Внедрение системы функционального тестирования с различными уровнями сложности и содержанием.
- Полное обновление всех тренинг портфелей с учетом потребностей бизнеса.
- Развитие профессиональных компетенций внесено в годовой план развития сотрудников.

Реализованные проекты



Создание подразделения по развитию компетенций продаж

Период: 2011 - 2012

Цель:

Формирование эффективной системы обучения и развития команд продаж

Действия и достижения:

- Создание единой системы обучения с разделением по каналам продаж
- Интеграция структур обучения и развития Kraft Foods и Cadbury
- Внедрение стандартов работы и обучения команд продаж
- Запуск цифровой системы обучения
- Внедрение системы функционального тестирования и ассессментов для всех уровней коммерческой организации

Внедрение проекта «Категорийный менеджмент»

Период: 2008

Цель:

Достижение стратегического партнерства с ключевыми сетями в категории шоколада

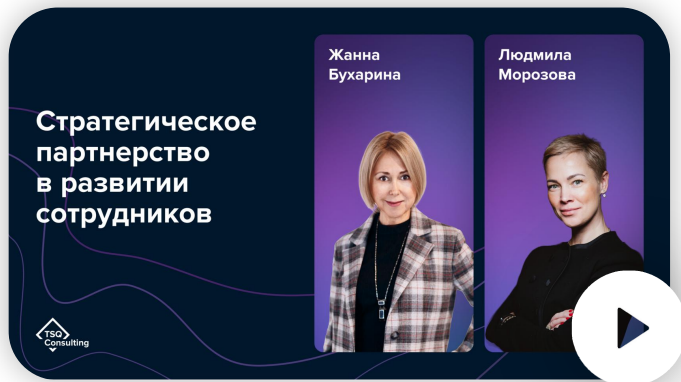


Крупнейшие партнеры в проекте:

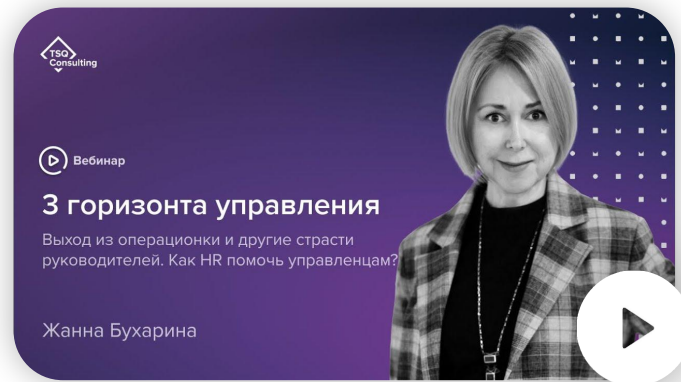


Практика проекта вошла в Blue Book Эффективного Ассортимента, изданного ECR, одна из соавторов
Приглашенный спикер – эксперт на конференции ECR

Видео эксперта



Вебинар «Стратегическое партнерство в развитии сотрудников»



Вебинар «3 горизонта управления: выход из операционки и другие страсти руководителей. Как HR помочь управленцам?»

БОЛЬШЕ ВИДЕО



Аутентичная
Консалтинговая
Компания

8 800 301 04 23
+7 (495) 260 57 02
+7 (812) 748 26 07

info@tsqconsulting.ru
tsqconsulting.ru

TSQ Consulting

