

Бизнес-тренер Вячеслав Калинин

17 лет в b2b продажах.

Руководил продажами таких компаний как MTU Россия (российский дистрибьютор компании Rolls-Royce Power Systems AG), Zeppelin (Дилер компании Caterpillar).

С 2016 года провожу открытые и корпоративные тренинги по продажам, переговорам и публичным выступлениям.

На протяжении своей карьеры работал с такими брендами, как Caterpillar, Rolls-Royce, Cummins, Volvo Penta, MTU.

Образование:

1994 - 1999

Санкт-Петербургский Университет Водных Коммуникаций, Инженер-судомеханик;

2002 - 2005

Санкт-Петербургский Университет. Экономический факультет. Антикризисное управление на предприятии.

Специальные курсы и тренинги: Продажи; Управление продажами; Ораторское мастерство.

Опыт работы:

2014 - 2017

MTU RUS (Rolls-Royce Power Systems AG Company). Руководитель продаж.

Специализация компании: Двигатели и силовые установки для судостроения, горной техники, нефтегазовой промышленности и для малой энергетики.

2012 - 2014

ОАО "ЗВЕЗДА". Заместитель коммерческого директора по новой технике.

Разработал потребительские свойства, позиционирование и глобальную маркетинговую стратегию для нового поколения дизельных двигателей совместно с австрийскими и финскими партнерами.

2009 - 2012

Zeppelin Rusland

Руководил продажами силовых установок Caterpillar в разных направлениях (Нефтегаз, судовые двигатели).

Руководил проектами стратегического развития компании.

2007 - 2009

Zeppelin Armenia. Руководитель направления Силовые установки.

Продажи и сервисное обслуживание Caterpillar в Республике Армения.

2005 - 2007

Коммерческий директор ООО "Политех".

Организовал систему продаж в компании.

2001 - 2005

ОАО "ЗВЕЗДА"

Прошел путь от продавца до руководителя Управления продаж.