



ADVANTAGE
BUSINESSJUICE

**НИКАКОЙВОДЫ
ТОЛЬКОСОК**

Резюмеэксперта:
Сиденко Дениса Николаевича



СЕО и основатель консалтинговой компании AdvantageBusinessjuiceConsulting. Предприниматель. Автор методик, тренингов и статей. Эксперт по менеджменту и продажам. Бизнес-консультант и бизнес-тренер.

- Эксперт с 25-летним стажем в продажах и бизнес-управлении. Антикризисный управляющий. Предприниматель.
- Опыт развитие с нуля бизнес-проектов в сегменте B2B и B2C.
- Выстраивание и формализация бизнес-процессов компании. Формирование и обучение отделов активных продаж, проектных продаж, колл-центров.
- Работа с федеральными сетями. Решение сложных вопросов логистики.
- Управление внедрением ERP и CRM систем на уровне компании. Автоматизация процесса продаж.
- Спикер на отраслевых выставках
- Статьи публиковались в экономических печатных изданиях и в онлайн-бизнес-порталах.
- Обучает выпускников президентской программы повышения квалификации управленческих кадров.
- Автор интенсивного курса по профессиональному менеджменту – ProfessionalManagementBase

Основные направления деятельности

Консультации и тренинги в области менеджмента, B2B продаж, ораторики, маркетинга и управления ценностными предложениями.

Аудит, реорганизация коммерческих структур. Создание и развитие отделов продаж.

История

В продажах с 1993 года. Начинал в продажах СПС «Консультант Плюс». Несмотря на юный возраст, сложность и новизну продукта, успешно его продавал крупным компаниям. Активно изучал продажи. Проходил тренинги. Продавал в различных сегментах - от рекламы и туристических услуг до тяжелого оборудования.

Учился в МИСИС на инженера-электроника. В 1999 году с партнерами основал свою первую компанию по торговле офисным и полиграфическим оборудованием. Поняв, что требуются фундаментальные знания по искусству управления – поступил в МФЮА.

В последующие годы занимался как созданием компаний и отделов продаж с нуля, так и антикризисным управлением, выступая как в качестве соучредителя, так и наемного управленца.

Постоянно изучал мировой опыт в бизнес управлении и проверял эффективность теоретических подходов и инструментов на практике.

За эти годы накопил богатый опыт решения большого спектра управленческих вопросов. Входил в крупные и мелкие торговые сети. Оптимизировал ассортиментные линейки. Проводил тренинги для персонала по переговорам, по активным и телефонным продажам. Автоматизировал бизнес-процессы. Выстраивал управленческие структуры и взаимодействие на уровне отделов. Обучил сотни специалистов и топ-менеджеров компаний.

Преимущества как консультанта

Практик. Большой личный управленческий опыт помогает – находить и глубже анализировать причины и последствия управленческих решений, находить паразитные «карго»-процессы, снижающие эффективность компании.

Уверен, что в основе всех позитивных возможностей развития, одновременно, проблем компании – менеджмент. Системный подход позволяет использовать текущие проблемы, как точки роста, а удачные решения – сделать инструментом захвата рынка.

Преимущества как тренера

Многие бизнес-тренеры любят неопытную аудиторию, легко и не критично воспринимающую любую информацию от тренера. А опытных участников, задающих острые вопросы, требующие экспертного опыта – стараются избегать.

У меня иной фокус. Основная целевая аудитория моих корпоративных и открытых тренингов, как раз опытные профессионалы. На своих тренингах и семинарах я стараюсь структурировать

текущий опыт и знания участников, обнаружить пробелы и интегрировать в них недостающие элементы.

Средняя оценка участников тренингов по анкетам: 9,5/10

Наши тренинги

Менеджмент:

- Professional Management Base «Оперативное управление»
- Professional Management Base «Тактическое управление»
- Professional Management Base «Стратегическое управление»
- «Управление продажами»

Переговоры:

- «Переговоры ММА. Жесткие и мягкие стили.»

Презентации:

- «Мастер презентаций. Публичные выступления.»

Продажи:

- «Профессиональные B2B продажи.»
- «Холодные звонки и телефонные коммуникации.»

Маркетинг:

- «Маркетинг и продажи. Что должен знать руководитель.»
- «Как продавать дороже конкурентов. Технология Ценностного УТП.»

Так же мы проводим тренинги по темам: развитие эмоционального интеллекта, управление запасами и закупками, бюджетирование и финансы, управление рисками, управление проектами.

Все тренинги, мы индивидуально конфигурируем под нужды конкретного заказчика.
Длительность каждого тренинга возможно от 1-3 дней в зависимости от структурной насыщенности.

<https://www.businessjuice.ru/>