



# Куропятник Владимир

T&D manager/Head of T&D

35 лет

Дата рождения: 19 августа 1988

Телефон, WA: +7 (962) 2265560, Tg: <https://t.me/vkuropyatnik>

Если Вы не дозвонились, отправьте информацию сообщением

e-mail: [kuropyatnikvv@gmail.com](mailto:kuropyatnikvv@gmail.com)

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/vladimir-kuropyatnik>

Место проживания: Санкт-Петербург

## Опыт работы:

Март 2023-наст. время

**MPSTATS (ИТ. Лидирующий сервис аналитики для маркетплейсов WB, OZON, Яндекс.Маркет)**

Г. Санкт-Петербург

## Head of T&D

### КЛЮЧЕВАЯ РОЛЬ:

- Создать и развить систему обучения в компании с "0"

### КЛЮЧЕВЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ:

- Определяю стратегию обучения в компании
- Создаю систему обучения в компании (sales, non-sales департаменты)
- Создаю систему функциональной адаптации сотрудников sales подразделений
- Создаю систему обучения управленческим навыкам руководителей в компании
- Развиваю и дорабатываю электронные курсы для сотрудников
- Создаю систему внешнего обучения сотрудников
- Создаю систему оценки функциональных знаний, навыков и компетенций

### ДОСТИЖЕНИЯ:

- Внедрил систему адаптации новичков в sales департаменте (цель – снижение текучести, повышение результативности новичков в команде. Результат 22% выручки отдела обеспечено сотрудниками на адаптации)
- Внедрил систему работы по ИПР (индивидуальные планы развития) через групповую и индивидуальную работу руководителей в sales департаменте. Результат – измеримый рост соблюдения стандартов продаж +22%
- Внедрил программу регулярных тренингов для руководителей sales департамента («Базовые управленческие навыки», «Обратная связь сотрудникам», «Построение команды»)
- Разработал и провел программу Базового тренинга по продажам. Индекс выполнения плана участниками тренинга - 108%. Переработал программу в электронный курс. с августа 2023 - все сотрудники изучают программу на базовом обучении
- Разработал и внедрил систему регулярных тренировок навыков продаж сотрудников ОП
- Нанял и ввел в должность Тренера по продажам

В целом суть работы - выстраивание бесшовного обучения сотрудников ОП для выхода на выполнение плана в течение 2 мес. и поддержания высокого уровня компетенций в текущей работе

#### ПЛАНЫ:

- Построение системы обучения в департаментах Маркетинга, Разработки
- Создание системы оценки компетенций (создание модели компетенций, оценки 360, развитие ИПР для каждого сотрудника)
- Создание оценки HiPo и системы удержания персонала
- Создание процесса карьерного развития персонала
- Внедрение системы наставничества

#### ЗАДАЧИ:

- Создание программ обучения для сотрудников всех подразделений
- Создание системы регулярной оценки и развития сотрудников
- Регулярное обновление программ обучения для всех сотрудников компании
- Развитие системы электронного обучения
- Развитие руководителей в компании
- Развитие HiPo (Кадрового резерва)
- Развитие системы внешнего обучения

**Октябрь 2016-Сентябрь 2022**

**ООО "Эй-Пи Трейд" (дистрибьютор FMCG товаров, Дальний Восток, Урал, Сибирь.  
Ключевые контракты - P&G, Nestle, Jacobs)**

Г. Хабаровск

#### Head of T&D

#### КЛЮЧЕВАЯ РОЛЬ:

- Обучать сотрудников в системе и помогать растить бизнес показатели компании
- Строить и развивать систему обучения с "0"

#### КЛЮЧЕВЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ:

- Определяю стратегию обучения в компании
- Выстраиваю обучение для sales, nonsales отделов
- Выявляю потребности в обучении сотрудников всех уровней
- Выстраиваю оценку сотрудников в компании (hard, soft skills, компетенций, оценка 360, ассесмент-центр)
- Оцениваю качество обучающих продуктов в организации (синхронного, асинхронного, смешанного обучения)
- Создаю оптимальную структуру отдела обучения под потребности бизнеса
- Управляю распределенной командой на территории Дальний Восток, Сибирь, Урал (20 человек)
- Самостоятельно разрабатываю учебные программы (очно, онлайн)
- Провожу стратегические/фасилитационные сессии
- Провожу коуч-сессии (индивидуально, с командами)

#### ДОСТИЖЕНИЯ:

- Построил отдел обучения с «0» для компании на территории Дальний Восток, Урал, Сибирь. В подчинении 20 сотрудников. Рост кол-ва сотрудников в отделе с 5 до 20 человек. 5 сотрудников получили карьерный рост (1 - в смежный отдел). Текучесть – 7%, NPS – 98%
- Разработал и реализовал:
  - Геймифицированную платформу СДО на 1500 регулярный студентов
  - Электронную платформу для проведения полевого обучения
- Ежегодно провожу стратегические сессии для отделов компании (min 2 сессий в год)
- За 2021 год провел ассесмент-центр/по оценке soft-skills сотрудников всех департаментов
- Достиг качественных отношений с внешними партнерами (производителями) - награда "Лучший отдел обучения 2020 г." среди дистрибьюторов P&G

#### **ЗАДАЧИ:**

- Управление командой - 20 сотрудников (4 - проектных менеджеров, 15 - тренеров)
- Разработка стратегии развития персонала в организации совместно с HRD
- Управление бюджетом на внутреннее и внешнее обучение персонала
- Анализ и диагностика потребности в обучении
- Разработка и формирование плана обучения на финансовый год под потребности организации
- Создание и развитие системы дистанционного обучения/e-learning
- Контроль качества учебных программ
- Организация обучения ТОП менеджеров организации

#### **РАНЕЕ:**

#### **МЕНЕДЖЕР ПО ОБУЧЕНИЮ И РАЗВИТИЮ**

#### **ЗАДАЧИ:**

- Обучение команд отдела продаж (зона ответственности - 450 сотрудников) навыкам продаж и управления сотрудниками
- Адаптация руководителей и их команды в рамках погружения в должность
- Развитие сотрудников в рамках ИПР
- Проведение оценочных мероприятий (при подборе, для кадрового резерва)
- Разработка программ продуктового обучения (в партнерстве с производителями)
- Создание программ тренингов(очных, дистанционных)
- Создание обучающих видеороликов

#### **Октябрь 2012-октябрь 2016**

#### **Альфа-Банк (Россия) (ТОП-5 банков России, лучший банк в России (Best Bank in Russia) по версии Международного журнала Global Finance)**

Ведущий тренер по корпоративному обучению

Территория ответственности: Хабаровский край, Амурская область, Камчатский край, республика Саха (Якутия), Сахалинская область

#### **КЛЮЧЕВАЯ РОЛЬ:**

- Проведение индивидуального и группового обучения для команд розничного департамента Банка

#### **ДОСТИЖЕНИЯ:**

- Обеспечил развитие сотрудников филиала - средний результат ежегодной оценки знаний по филиалу 87%
- Разработал 3 программы тренингов, для реализации проведения тренерами на всей территории России (Welcome курс; Этапы продаж сотрудника фронт-офиса; СПИН-продажи)

#### **ЗАДАЧИ:**

- Определение потребности в обучении и создание планов обучения
- Проведение "Welcome тренинга"
- Базовое продуктивное обучение Розницы
- Обучение навыкам продаж
- Управленческие тренинги (программа «Основы управления»)
- Полевое сопровождение (развитие сотрудников через обратную связь, преимущественно руководителей)
- Оценка сотрудников розничного бизнеса
- Участие в методической разработке программ обучения в банке
- Наставничество новых тренеров (подбор кандидатов, наставничество и развитие тренеров)

#### **Июнь 2012 – Октябрь 2012**

## **Росгосстрах (ТОП-5 крупнейших страховых компаний в России по собранным страховым премиям, активам и резервам)**

г. Хабаровск

Ведущий специалист по обучению

### **КЛЮЧЕВАЯ РОЛЬ:**

- Обучение по продукту и по продажам для сотрудников филиала страховой компании
- Индивидуальное обучение (полевое сопровождение по навыкам продаж)

### **Образование:**

Высшее, год выпуска: 2010

Специальность: Менеджмент организации

ВУЗ: ХАБАРОВСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА

### **Дополнительное обучение:**

2021 г. Sbergile (основы Agile) Сбербанк

2019 г. Коучинг. Уровень ACSTH Коуч-центр "Исток"

2015 г. Курс "Мастер фасилитации" Имидж персонал. г. Москва.

2014 г. Тренинг тренеров Ресурс-центр "Исток", Управление результатами тренинга

2013 г. Тренинг тренеров Учебно-тренинговый центр "Аякс"

2011 г. Базовый тренинг тренеров Центр "Исток"

### **Дополнительная информация:**

Знание английского языка (Upper Intermediate)

#### **ЛИЧНЫЕ КАЧЕСТВА:**

- Умею вести переговоры с внутренними/внешними заказчиками
- Выстраиваю четкую, взаимовыгодную работу с ключевыми лицами в организации
- В работе комфортен, способен самостоятельно формулировать задачи и выполнять их
- Высокая гибкость и обучаемость в работе. Готов адаптироваться к новым отраслям и задачам
- Обладаю высоким КПД и фокусом на результативность.
- В работе с командой могу быть в разных ролях, исходя из ситуации выбираю подходящую форму управления.
- При постановке задач ясен и формулирую точные измерители задач и точки контроля.
- Хобби: футбол, туризм, сноубординг, путешествия, велосипед