



Антон Кудрин

Рассматриваю позиции:

СЕО, директор по развитию бизнеса,
коммерческий директор

Ключевые компетенции и опыт:

- В2В продажи
- Антикризисное управление
- Создание систем возврата клиентов
- Построение систем обучения
- Проектный менеджмент
- Управление изменениями
- Развитие клиентоцентричности
- Работа в ИТ-среде
- Тренер для руководителей
- Умею объяснять сложное простым языком
- Харизматичный, яркий спикер

С 2016 – **Собственная бизнес-практика в сфере консалтинга, антикризисного управления, проведения стратегических сессий и обучения руководителей**

Официальный сайт: <https://antonkudrin.ru/>

- Развитие собственного бизнеса:
 - Развитие собственной практики «с нуля»
 - В2В продажи премиальных услуг корпоративным клиентам: консалтинг, стратегические сессии, тренинги, наставничество
 - 43 корпоративных клиента / кейса. Кейсы детально описаны на <https://antonkudrin.ru>
- Профессиональный опыт:
 - **Антикризисное управление:** развитие В2В продаж, оптимизация бизнес-процессов, повышение вовлеченности персонала. Проведение Custdev (анализ пользовательского опыта). выстраивание работы клиентского сервиса
 - **Стратегические сессии** - более 15 проектов. Клиенты: Газпромнефть, Сбер, РЖД, Роснефть, Сибинтек, Райффайзен, Промсвязьбанк, Avon, Полиметалл, BSS, Торговый дом «АБН», «Ланит», «Проектный олимп»
 - **Построение эффективной системы обучения**
 - **Оффлайн:** Создание 4 корпоративных университетов (Сибинтек, РН-Информ, ТНК-ВР, Окна Столицы), развитие бизнеса Академии PwC, трансформация цифрового обучения Avon
 - **Онлайн:** собственная онлайн-школа, 4 авторских тренинга, совместные проекты с Mail.ru / Geekbrains, Академией PwC, SkillBox, Нетологией, Knomary
 - **Преподаватель / бизнес-тренер с 10-летним стажем.** Обучил и сертифицировал 250+ внутренних тренеров, веду тренинги по проектному управлению и soft-skills (переговоры, тайм-менеджмент, менторинг, коучинг) с 2011 г.
Преподаватель в МИРБИС (Executive MBA и Президентская программа) (2018 – 2021), ведущий MBA Intensive Академии PwC (2016 – 2019)

2021 –

**Окна Столицы. Советник собственника, консультант
(производственная компания, завод по выпуску стеклопакетов)**

- Развитие бизнеса:
 - Развитие B2B продаж (пластиковые и алюминиевые окна)
 - Антикризисное управление, внедрение инновационных методов продаж, перестройка работы Компании
 - Изменение организационной структуры департамента продаж
 - Создание системы возврата и удержания клиентов
 - Изменение роли Маркетинга в Компании
 - Пересмотр системы мотивации персонала
- Обучение и развитие:
 - Создание корпоративного учебного центра для производственного персонала
 - Внедрение системы разрядности для производственных специальностей
 - Перестройка системы Адаптации (обучения) коммерческого персонала

2017 – 2020

**PwC. Старший менеджер, Советник Партнера Академии
(международная консалтинговая компания)**

- Развитие бизнеса:
 - Развитие B2B продаж (корпоративное обучение, стратегические сессии сертификация)
 - Выявление потребности Клиентов, формирование Коммерческих предложений, распределение потока заказов
 - Создание системы возврата и удержания клиентов
 - Архитектор и ведущий стратегических сессий для команды PwC
 - Руководитель консалтингового направления «Корпоративные университеты» - построение и оптимизация систем внутреннего обучения
 - Организатор и ведущий PR-мероприятий Академии
- Обучение и развитие:
 - Тренер в Программе MBA-Intensive Академии PwC (темы: управление проектами, ведение переговоров, управление временем).
 - Разработка «под ключ» онлайн-курса «Руководитель как преподаватель»

2013 - 2018

**РН-Информ / Сибинтек (дочерние ИТ-компании «Роснефти», 13000 сотрудников)
Руководитель направления «Развитие персонала», зам. директора департамента
Советник 1-го заместителя генерального директора**

- Развитие бизнеса:
 - Развитие B2B продаж в гос. секторе (ИТ-услуги для НК «Роснефть»)
 - Куратор ключевого проекта «Сибинтек» по трансформации бизнеса «Опережающий сервис» (переход от концепции «работа по заявкам» к проактивной модели):
 - обучение топ-менеджмента и проектных команд (ведущий тренер)
 - организация массового обучения (4000+ сотрудников) принципам опережающего сервиса
 - Проведение стратегических сессий
- Обучение и развитие:
 - Создание «с нуля» Корпоративных Университетов РН-Информ и Сибинтек. РН-Информ: 2015 год: 100+ тренеров, 3500+ слушателей, 24,3 млн.руб экономический эффект, 8 региональных филиалов. Сибинтек: 2018 год: 8300+ слушателей
 - Управление всем обучением в компании и направлениями «кадровый резерв», «оценка персонала», «работа с ключевыми талантами», «молодые специалисты». Среднегодовой бюджет 42M RUR
 - Развитие внутреннего тренерства. Разработал и лично провел программу обучения и сертификации тренеров. 215+ участников.
 - Развитие лидеров. Разработал программу развития топ-менеджмента (внутренний MBA). 70+ участников. Тренер блока «Коммуникации»

Антон Кудрин. +7 (916) 900-1002, e-mail: anton.a.kudrin@mail.ru

- 2009 - 2013 **ТНК-ВР, Департамент управления проектами, Старший менеджер (международная нефтедобывающая компания)**
- Управление проектами, изменениями и коммуникациями
 - Контроль выполнения единого ИТ портфеля (150+ проектов)
 - Руководство 5 проектами в сфере внедрения ИТ-решений
 - Отвечал за Внутренние коммуникации Проектного офиса
 - Обучение и развитие:
 - Создал Проектный университет ТНК-ВР. Руководил программой внутреннего обучения: 19 тренингов и семинаров, 600+ слушателей
 - Лично разработал 9 тренингов и мастер-классов
- 2007 - 2009 **Molten (британская консалтинговая компания), Старший менеджер**
- Развитие бизнеса:
 - Развитие B2B продаж (консалтинг)
 - Управление проектами и изменениями:
 - Представление интересов British Petroleum в ТНК-ВР
 - Аудит «проблемных проектов», выявление скрытых заинтересованных лиц, определение ключевых препятствий к изменениям, подготовка необходимых коммуникаций и решений для топ-менеджмента ВР
 - Управление конфликтами. Кризис-менеджмент
 - Руководство 6 проектами в ТНК-ВР в роли проектного менеджера Molten
- 2004 - 2007 **PricewaterhouseCoopers, отдел повышения эффективности бизнеса, Менеджер (международная консалтинговая компания)**
- Развитие бизнеса:
 - Развитие B2B продаж (консалтинг)
 - Управление 10 проектами в области повышения эффективности бизнеса и снижения рисков в ИТ и телеком-компаниях
- 2001 - 2004 **Ernst & Young, Бизнес-консалтинг, Старший Консультант (международная консалтинговая компания)**
- Внедрение SAP R/3: 5 проектов
 - Аудит ИТ и биллинговых систем, фрод-анализ: 9 проектов

Дополнительные компетенции и опыт:

- 1) **Профессиональный спикер.** Член Ассоциации спикеров СНГ (CISSA), профессиональный спикер по классификации GSF (Глобальной спикерской федерации).
Бронзовый призер баттла спикеров CISSA 2020 г.
- 2) **Коучинговая практика,** 8 лет опыта, более 1000 часов индивидуальной работы
- 3) **Сильный переговорщик.** 18 лет опыта B2B продаж, собственный авторский тренинг по ведению переговоров
- 4) **Собственная онлайн-школа,** опыт продюсирования (себя и внешних экспертов) в B2C сегменте
- 5) Умею выделять ключевое и быстро принимать решения в условиях стресса и неопределенности

Образование

- 1994 – 1999 **Санкт-Петербургский Технический Университет Информационных технологий (СПБИТМО)**. 2 специальности:
«Менеджмент» (специалист), «Информационные системы в экономике» (бакалавр)
- 2012 – 2013 **Открытый Тренерский Университет Марка Кукушкина (ОТУМКа)**
- 2014 – 2015 **Санкт-Петербургский институт коучинга**
- 2021 **Школа Татьяны Маричевой**
Онлайн-продюсирование. Digital маркетинг
- С 2001 - 40+ тренингов и семинаров в области лидерства, менеджмента, коммуникации, презентации, публичных выступлений, тайм-менеджмента, ведения переговоров, продюсирования и предпринимательства

Иностранные языки

Русский – родной, Английский – advanced, Немецкий – базовый