

Сидькова Эльвира. Резюме

Специализация в коучинге:

- Около 400 индивидуальных коучинговых сессий
- Коучинг ТОП-менеджмента в компании, уровень должностей:
 - ✓ VP, Emerging Market Regulatory Head of Regional Regulatory Affairs
 - ✓ Medical director MEA R&D team
 - ✓ General Manager Russia
 - ✓ Ethic and Compliance Manager CEE Area
 - ✓ Finance Director Russia
 - ✓ Sales Director GM Russia
 - ✓ Finance Shared Service Center Director CIS
 - ✓ Franchise Lead, Vx
 - ✓ Regional Manager CIS Cluster
 - ✓ General Manager Ukraine
 - ✓ Marketing Manager, Russia & CIS
 - ✓ Mass-market director, Russia
- Проведение стратегических сессий
- Командный коучинг (под задачи: постановка обще-командных целей, выработка совместных правил работы отдела; разработка бизнес-процессов, разрешение конфликтов, внедрение новых подходов к работе)



+7 916 2242032,
Moscow Russia,
www.highpteam.ru
esidkova@gmail.com

Специализация в медиации - Бизнес-медиация

Специализация в тренингах:

Лидерские навыки

- Управление изменениями®
- Лидерство как навык руководителя®
- Эффективные совещания®
- Коммуникации как навык руководителя®
- Управление карьерными ожиданиями сотрудников
- Формирование команды. Роли в команде
- Разговор по существу
- Интервью по компетенциям
- Ситуационное лидерство
- Коучинг и наставничество

Бизнес-навыки

- Навыки публичных выступлений
- Уверенное поведение в продажах
- Базовые навыки переговоров
- Управление бизнесом на территории®
- Time management
- Внедрение iPad в работу МП®
- Управление конфликтными ситуациями на рабочем месте®
- Навыки фасилитации для работы с внешними клиентами®

Бизнес-игры - "Престиж"®

Образование высшее, Педиатрия, 1994, Ярославская государственная академия, Россия

Языки: Английский, Fluent,
письменный и устный

Сидькова Эльвира. Резюме

Дипломы и сертификаты:

Медиатор, Диплом, ЦМП, Россия, 2019
Accredited mediator, certificate, CEDR, UK, 2019
Управление групповой динамикой, сертификат, Иматон, Россия, 2014
Профессиональный коуч, сертификат, МЭУК, 2011
Профессиональный тренер, сертификат, МЭУК, 2011
Маркетинг, Диплом, Академия им. Плеханова, 2007
Управление отделом продаж, сертификат, Школа бизнеса Арсенал, 2002
Психотерапия. Сертификат, Медицинская Академия постдипломного образования, Россия, 2001.

Профессиональные навыки:

executive коучинг; Performance consulting (эффективность бизнеса через развитие сотрудников); понимание бизнеса; разработка и внедрение стратегии обучения; разработка учебных программ и комплексных решений; использование принципов обучения взрослых; управление проектами; навыки тренера, фасилитатора;

Личные качества:

ориентация на результат, партнерство и сотрудничество, высокая мотивация, эффективный командный игрок, высоко развитые навыки коммуникации, ориентация на персональное развитие; быстрая обучаемость, проактивность, высокая трудоспособность

Профессиональный опыт:

С 2019 по н.в. - **ХайП Тим**, Обучение. Консалтинг, Россия, Лидер проекта

2010 - 2019 - **GlaxoSmithKline**, Фармацевтика, международная компания

➤ Менеджер по обучению и развитию

Внедрение новой Глобальной стратегии обучения на локальном рынке (ЛОС)

**Рост рейтинга e-learning в регионе в 2 р. выше среднего значения по компании.*

Создание новой культуры обучения – digital learning

**Рост в 4 р. новых пользователей e-learning и кол-ва входов*

Реализация глобального плана обучения по Лидерским программам и коучингу для ЛОС

**Проведено в 2 р. больше Глобальных тренингов в регионе. Рост % посещаемости Глобальных программ с 50% до 95%.*

Консультативная поддержка бизнесов для реализации бизнес-целей, обеспечение учебных решений

**За 2018 г. реализовано 25 уникальных учебных запросов в регионе.*

Двусторонняя коммуникация на локальном рынке на постоянной основе

**Ежемес. публикации в HR изданиях, выступления на цикловых совещаниях ежегодно, тематические вебинары.*

Работа с провайдерами обучения

**Создана и внедрена процедура взаимодействия с внешними вендорами в России, Украине, Казахстане.*

Участие в глобальных проектах, лидерство в локальном

**Созданы и проведены обучающие вебинары для стран MEA&CIS в рамках глобального проекта (впервые более 1000 участников). Лидерство в локальном проекте по обучению: - созданы специальные инструкции по развитию компетенций, (Hard and Soft-skills); - создана и пилотирована интерактивная модель по обучению, 95% позитивной обратной связи от пользователей и BUHs; -создана социальная группа, Digital Education Lab, (>100 пользователей за 1й мес).*

Коучинг и Performance consulting руководителей

Сидькова Эльвира. Резюме

**Разработан и внедрен для каждого департамента новый подход к созданию плана персонального развития, что дало прозрачную корреляцию бизнес-целей и шагов в обучении.
4 глобальных награды за 2018 г.*

➤ Менеджер по развитию лидерских навыков

Разработка стратегии развития лидерских компетенций и внедрение в России и СНГ

**За 2 года выстроен подход по развитию Лидерства в Rus&CIS, обучено 98% FLMs, 74% SLMs.*

Работа с ключевыми лицами

**Консалтинг команды руководства SLMs (25 чел) по планам развития команд –в начале года, ad hoc.*

Поддержка Global, проведение локальных программ для руководителей 1-2 уровней очно и дистанционно

** Тренинг-календарь реализован на 98%, проведено более 35 тем тренингов.*

Создание 6 обучающих программ; 1 бизнес-игра;

** Включены в Каталог, проведены согласно плану. Премирована за бизнес-игру для Finance Dpt (134 чел.)*

Командный коучинг

**Решены задачи: постановка общекомандных целей, выработка совместных правил работы отдела; разработка бизнес- процессов, разрешение конфликтов, внедрение новых подходов к работе.*

Разработан новый канал обучения

**Создала в интранет группу «Развитие Лидерства», еженедельные публикации, > 300 участников.*

Организация и проведение «под ключ» мотивационно-обучающих мероприятий для новых сотрудников

**охват ок. 200 чел. ежегодно, результаты survey- лояльность новичков “на старте” 8-10 баллов из 10.*

Внедрение проекта Digital Rep

**Успешный “пилот” на 20 человек, 2я волна – обучение одного из направлений промоции – 40 человек.*

Ассесмент FLMs **Реализован согласно плану*

Коучинг руководителей

**Персональная эффективность, карьерный рост (Директор масс-маркет, юрист компании, руководитель департамента, маркетинг-менеджер)*

Проведение стратегических сессий и командообразующих мероприятий

**Результаты сессий в виде action plans вошли в бизнес планы департаментов.*

2 региональные награды;

➤ Региональный тренер, коуч

Создание и поддержка 3 года стратегии по обеспечению результативности выделенного sales подразделения совместно с отделами Маркетинга, Медицины и региональными директорами

** Ежег. выполнение плана подотчетной команды (ок.40чел), отсутствие turnover, рост объема продаж на 43%*

Коучинг: Полевой / Карьерный / Командный

**По согласованию с руководителями и HR, работала внутренним коучем для RSMs, SLMs, Project and Sales teams. МП перешел в отдел маркетинга.*

Тренинги: Авторство- «Управление бизнесом на территории», "Доктор говорит"

Фасилитация (MRs, FLMs): "Разговор по существу", "Навыки публичных выступлений", «Успешные визиты с iPad», «Управление карьерными ожиданиями», «Интервью по компетенциям», «Управление временем», «Уверенное поведение». Внешние программы для HCPs

2 годовых награды

2001 – 2010 - **Коммерческий транспорт**, Россия

Сидькова Эльвира. Резюме

➤ Коммерческий директор

Развитие компании с «0» уровня

**Объем продаж с 1го операционного года выше, чем у официального дистрибьютора;*

Стратегическое и операционное управление

**Налажена деятельность департаментов (отдел продаж, логистика, финансовый сервис и страхование, IT, клиентский сервис);*

Анти-кризисное управление 2008-2009гг **Сохранен штат сотрудников и на 70% объема постоянных клиентов*

Поддержка сложных переговоров с партнерами, поставщиками

**Эффективность переговоров и партнерский подход сохранили в 2008-2009 финансовый статус компании – неоднократно отложены штрафные санкции по заключенным договорам*

Сопровождение переговоров и договоров с корпоративными клиентами

**За время работы – ни одной юридической претензии*

Рекрутмент, обучение, формирование команды, корпоративной культуры, маркетинговые активности (аналитика, продвижение продукции, CI, выставки)

➤ Руководитель отдела продаж

**Повышение объёмов продаж отдела за 4 года более чем в 2 раза*

Стратегическое и операционное управление (планирование, аналитика, результаты)

**Повышение прибыльности благодаря стратегическому партнерству с немецким концерном.*

**Внедрена новая система стандартов и контроля на производстве. Качество продукта доказано ростом объема корпоративных клиентов.*

Аналитика для отдела продаж **Разработана и успешно внедрена система мотивации для отдела продаж*

Выстроен алгоритм кросс-функционального взаимодействия отделов

**Совместно с кросс-отделами созданы инструкции и алгоритмы взаимодействия (сервис, продажи, бухгалтерия, зап.части, поставщики)*

Маркетинг: реклама, выставки **Создан бренд компании*

➤ Продавец грузового автотранспорта и автофургонов

**Перевыполнение плана продаж на 15-20% ежеквартально*

**Внедрила 1 новый продукт в ассортимент компании, который повысил маржинальность на 30%*

**Привлекла более 20 постоянных клиентов, что в 3 раза больше по сравнению с отделом*

Участие в выставках

1998 – 2001 - ДГП №1, Россия, Медицина, Врач-педиатр