

ТАМАРА МАРЫШЕВА

Бизнес-тренер (консультант)



Бизнес-консультант и практикующий бизнес-тренер по управлению и продажам. Имеет высшее экономическое образование. Специализация – обучение руководителей, управляющих разными подразделениями в компаниях и sales-менеджеров.

Дата рождения: 14 октября 1980 года (полных 39 лет)

Образование: 1998-2003 Тихоокеанский государственный университет, Менеджмент, диплом с отличием

Особенностями стиля ведения тренингов, являются живая манера подачи материала, использование ярких примеров из личной практики, создание на тренинге позитивной рабочей атмосферы. Тренер заряжает позитивной энергией и раскрывает потенциал каждого участника.

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ОПЫТ

Личный опыт продаж с 2003 года - 16 лет

- оптово-розничная продажа медицинского оборудования, химических реактивов, лабораторного оборудования (Ведущая компания дальнего востока «L-Диагностик», опыт 1 год)
- продажа банковских услуг для физических и юридических лиц (вклады, кредиты, переводы, зарплатные проекты) (Сибкакадембанк, УРСА Банк, МДМ Банк, г.Хабаровск, г.Томск, г.Асино, г.Новосибирск, опыт работы в данной компании 6,5 лет)
- продажа консалтинговых услуг и бизнес-тренингов (Бизнес-школа «Самолов и Самолова» г. Москва, опыт работы 4 года)

Управленческий опыт с 2008 года – 11 лет

- 2006-2008 гг. Начальник Дополнительного офиса «УРСА Банк» г.Томск. Открытие офиса с «0», объемы бизнеса по активам и пассивам – 700 млн. руб., 2500 клиентов. В подчинении до 24 человек. Опыт работы кризис-менеджером (вывод на окупаемость убыточных подразделений банка – 3 дополнительных офиса)
- 2008-2010 гг. Начальник отдела прямых и кросс-продаж, Новосибирская дирекция, МДМ Банк г. Новосибирск. Развитие корпоративного канала продаж, разработка мероприятий по продажам банковских продуктов. Привлечение на зарплатные проекты, эмиссия пластиковых карт. Более 800 предприятий, 55 000 розничных клиентов (за период работы привлечено более 300 корпоративных клиентов). В подчинении 16 человек.
- 2010-2015 Коммерческий директор компании SmartSales с 2011 года, 2 филиала Москва и СПб. В подчинении 10 человек.

Руководитель проектов по построению корпоративных систем обучения с 2011 г.

СРЕДИ КЛИЕНТОВ

Завод «Пластик», АБЗ№1, АБЗ Дорстрой, TDEF, ГК R1, Р-Лайн, ТрансКонтейнер, Мультимодальный контейнерный сервис (МКС), BONA FIDE GROUP, Атлантик Интермодел, РБК, Проф-Медиа (Автораддио, Юмор FM, NRJ, Romantika), Медиа Холдинг (Радио Дача, Love радио), ТПП-Партнер, Пензтяжпромарматура, Компания Виндек, Петер-Сервис, IndexEventus, ИД Коммерсантъ, Эксклюзив СПб, РМІ, СКД-Импорт, Глобал Финанс, Мосплитка, ОНИКС, Еврофлекс, Елтранс Плюс, INBS, DS1, TMG, Република, КМ-Профиль, Среда обучения, Гараж Тулс, TMG, Tyreman Group, Top Units, КМ-профиль, Международный Финансовый Центр