



КЛИМАНТОВА ЕЛЕНА
Учредитель, управляющий партнер, тренер-консультант и бизнес-коуч
компании «БК Тренинг»



ОБРАЗОВАНИЕ:

- ❖ Два высших образования – педагогическое/психологическое и экономическое. Два диплома с отличием.
- ❖ Программа повышения квалификации менеджеров фарминдустрии в Management Centre Europe (1997 г.)
- ❖ Программа организации работы с ключевыми клиентами в Management Centre Europe (1998 г.)
- ❖ Институт коучинга (Великобритания) - программа эффективного коучинга в фармацевтической индустрии, сертификация (2001 г.)
- ❖ Мастер-классы Ф. Котлера (2003 г.), Д. Траута (2004 г.), Н. Рекхэма (2013 г.), И. Адизеса (2014 г.)
- ❖ Coursera, Пенсильванский университет - Геймификация в бизнесе, сертификация 2015 г.
- ❖ В совершенстве владеет немецким и английским языком.

ОПЫТ РАБОТЫ:

- ❖ Автор и ведущий более 10 тренинговых программ для фармацевтической индустрии.
- ❖ Опыт работы тренером и консультантом с 2003 г.
- ❖ Опыт работы в бизнесе, в течение 8 лет прошла путь от младшего торгового представителя до топ менеджера.
- ❖ В последующие 7 лет руководила отделом «Витамины» Российского филиала крупнейшей международной фармацевтической корпорации «Ф. Хоффманн Ля Рош». В 2002 и 2003 годах награждена корпоративным «Оскаром» за лучшие достижения в области продаж и взаимодействия с клиентами. В 2002 году признана лучшим менеджером отдела «Витамины» в Европе. .
- ❖ Автор статей по обучению и развитию персонала
- ❖ Автор «Тренингов под ключ» - готовых методических материалов для корпоративных тренеров фарминдустрии. Реализовано более 30 проектов. Тематика: продажи, маркетинг, управление.
- ❖ С 2006 г. постоянный участник и спикер международных конференций «Sales Force Effectiveness», «Стратегии продвижения фармацевтических товаров и брендов»
- ❖ Главный редактор электронного журнала «Формула успеха» для менеджеров фармацевтической индустрии.
- ❖ В качестве персонального коуча работает с генеральными директорами, директорами по продажам и директорами по маркетингу западноевропейских фармацевтических компаний.
- ❖ Успешно реализовала следующие консалтинговые проекты:
 - «Исследование и разработка программы мотивации сотрудников компании»
 - «Комплексная оценка медицинских представителей и КАМ при приеме на работу»
 - «Успешное взаимодействие сотрудников отдела Sales &Marketing».
 - «Оценка эффективности медицинских представителей госпитального сектора 'Licence to Sell'», Базель, Швейцария.
 - «Оценка эффективности медицинских представителей аптечного сектора».
 - Передача технологий 3D оценки медицинских представителей
 - Концепция и обучающие модули образовательного электронного портала для провизоров.
 - Концепция и передача методик проведения интерактивных семинаров для врачей различных специальностей.

Следующие российские и западные компании высоко оценивают его работу в качестве тренера, коуча и консультанта: АстраЗенека, Берингер Ингельхайм, Байерсдорф, Белупо, Гриндекс, Рош Диагностика, F. Hoffmann La Roche (Basel), Italfarmaco, Ипсен Фарма, MSD, Ново Нордиск, Новартис, Новартис Консьюмер Хелс, Orion Corporation, Акрихин-Польфарма, Sanofi-Aventis, ТЕВА, Такеда, Шрея Лайф Сайенсиз, Юник Фармасьютикалс, Фармстандарт, Эббот Лабораториз, Эллай Лилли, Эвалар.