

Бизнес-тренер Сергей Дубовик



Давайте познакомимся. **Сергей Дубовик.**

Бизнес-тренер практик. Директор тренингового центра «Больше». Санкт-Петербург. Один из ведущих экспертов по закупкам в России.

Тренинги провожу с 2002 года.

Профессиональное проведение бизнес-тренингов начал после того, как почти 10 лет совмещал тренинговую деятельность с практическим руководством отделами закупок, продаж и маркетинга. Благодаря этому все результаты тренингов каждый месяц наблюдал сам лично как руководитель.

Из-за того, что сам пожинал плоды обучения и подготовки своих сотрудников, материалы, упражнения и приемы, разбираемые на тренингах, прошли естественный отбор, были избавлены от «воды», дополнены действительно полезными упражнениями. Всё работает на две цели – тренинг должен давать видимый результат, а участники должны применять полученные знания и навыки длительное время после окончания обучения.



Три принципа проведения моих тренингов:

1. Относиться к участникам, как к своим сотрудникам, от итогов обучения которых зависит общий успех нашей компании. Поэтому тверд и требователен к каждому.
2. Давать участникам целостную систему, а не просто приёмчики и фишки. Сделать их набор рабочих инструментов адаптивным, результативным и применимым.
3. Вдохновлять, превосходить ожидания. Я фанатично люблю свое дело и отдаю ему себя целиком и полностью.



Автор книги «[Закупки на 100%](#)».

Автор работ для изданий: «Коммерческий директор», «Генеральный директор», «Управление продажами», «Промышленный маркетинг», «На стол руководителю», «Деловой Петербург», «Клуб продажников» и др.

Некоторые из статей по закупкам и управлению: <http://sdubovik.ru/materials/>

Высшее техническое образование:

СПбГПУ (Политех). Автоматизация технологических процессов и производств.

Дополнительное образование:

ИМИСП (ИМИСП) – Управленческая компетенция менеджера.

ИМИСП (ИМИСП) - Стратегический маркетинг.

Профессиональный опыт:

Генеральный директор, коммерческий директор, директор по закупкам (Россия, Европа, Азия), директор по продажам, директор по маркетингу (управление закупками и продажами).

Отрасли профессиональной деятельности:

Строительные материалы, упаковочные материалы, товары для дома, оборудование, мебель, продукты питания, фаст-фуд.

Компании: McDonald's, A.D.M., Элис, Ресурс, Евростройкомплект, PlazaReal.

Начинал карьеру в McDonald's. Открывал в 1996 году первый ресторан в Санкт-Петербурге. После этого менеджер по закупкам в двух компаниях, одна – оптовые продажи продуктов питания, вторая – строительных товаров.

С 1999 года в продажах. Начинал менеджером по продажам, затем руководил отделом продаж. Далее в качестве директора по продажам управлял работой 5 отделов продаж, работал коммерческим директором. Открывал с нуля филиал компании, формировал отдел продаж и организовывал привлечение клиентской базы на новой территории.

Дважды с нуля создавал отделы маркетинга в B2B компаниях, которые несли на себе роль управления закупками и продажами. Руководил выводением на рынок новых продуктов, ценообразованием и ассортиментной матрицей компаний (свыше 3600 SKU).

В должности директора по закупкам возглавлял 4 отдела – импорт из Китая и Европы, российских закупок, ВЭД. Руководил снабжением крупной торгово-производственной компании на рынке B2B.

Вырастил 11 успешных топ-менеджеров и владельцев бизнеса.

На сегодняшний день провожу тренинги по закупкам, продажам и управлению, а также веду консалтинговые проекты по повышению прибыли и организации коммерческих подразделений компаний.

Возглавляю тренинговый центр «Больше» в Санкт-Петербурге.

Ведущий программ MBA в области закупок, маркетинга, оперативного и стратегического управления.



Записи [видео с тренингов](#).



[Отзывы и результаты](#) тренингов.

Более 250 компаний, для которых проводились тренинги и консалтинговые проекты:

Производственные предприятия: Knauf, Rehau, КамАЗ, General Motors, Технониколь, Mazda Sollers, Hyundai, ОМЗ Спецсталь, TPV Technology, Тольяттиазот, AGC Asahi Glass Company, Север – Метрополь, Lietpak, Isku Interior Oy, Башнефть-Добыча, K-FLEX, Лукойл, Ремикс, Квадра Принт, Арзамасский МЗ, PlazaReal, НПО Аконит, Федеральная Сетевая Компания, Металлопродукция, Askona, Северная компания, Kronospan, Арлифт, Калория, Паровые системы, Takeda Pharmaceutical, Славнефть, Эконива, Балтмедбизнес, Разгуляй, Helukabel, Евромонолит, Колпинский МЗ, Дока, Гавриш, ГЕА, Русские краски, LafargeHolcim, TURK, Барьер, ТАУ Нефтехим, Стерлитамакский НХЗ, Abi Product, Спецсинтез, MC-Vauchemie, Praxair, Белая птица, Danfoss, Armstrong, Капитан, РОК-1, Vogel&Noot, Palfinger, Клевер Ростсельмаш, Ангстрем, Lesaffre Саф-Нева, A&R Carton, Купеческий ряд, ТатАСУ (ТатНефть), Мираторг, Magna International, ...

Дистрибуция: Самсон – Офисмаг, ЗАО Парфюм, Комплекс Бар, Welltex, Авитон, Голд-Пак, Baltic Master, А1 Пласт, Коммуникации, U2B, Стройинвест, Эстелайф, Гидромонтажкомплект, АЮСС, Вестмедика, Шамса-холдинг, Ева трейд, Анима-трейд, Строймашсервис, Белконтон, Кентек, Мелон, Экотайм, Канцоптторг, Сантехкомплект, Всё для камня...

Розница: Guess, Домовой, Mustang, Леонардо, Cacharel, Самбери, Tom Tailor, Adilisik, ЛУУК, DiJeans, Saint-Germain, Лукошко, Квартал, Любимый, Русский аппетит, Хозтоварищ, Эксперт, Бубль-Гум, Восток-Сервис, Ароматный мир ...

Сервис, работы и услуги: МТС, Мегафон, Билайн, Rhenus Logistic, Militzer & Münch, Балтстрой, РТСофт, Акрон, «РЖД» Северо-Западная ДСС, The American Jewish Distribution Committee, телеканал СТС, Крафттранс, Акрон, TELS, ГКС Казань, STA Logistic, Интерсвязь, Мастеровит, PVG, ...

Бизнес-школы: SRC, Финконт, Высшая Школа Экономики, Мастер-Класс, Moscow Business School, СПбБГТУ, ...

Контактная информация:

[Сергей Дубовик](#) • +7-911-211-3685 • sd@sdubovik.ru • <http://sdubovik.ru>

