

РЕЗЮМЕ – Дмитрий Байкалов

Адрес
Телефон
E-mail
Дата рождения
Семейное положение

ул. Лобановского, 21/3, кв. 35, ЖК «Чайка»
+38 050 132-68-01
family@businessfamily.com.ua
28 января 1979 года
Женат, дочь (2001 г.р.), сын (2007 г.р.)



Образование

1996 – 2001
г. Ивано-Франковск,
Украина, Национальный
технический университет
нефти и газа

Степень Магистра экономических наук

Содержание курса:
Стратегический/Операционный менеджмент, теория систем, аудит, финансовый анализ, HR менеджмент, инженерные дисциплины (машиностроительный комплекс), экономика, менеджмент и т.д.

Опыт работы в области бизнес-тренингов и управленческого консультирования

2005 – 2011 г.
Бизнес-тренер, консультант

Специализация:

- Тренинги по продажам, управлению, командообразованию (торговые сети и гипермаркеты, страхование, розничные продажи, MLM)
- Разработка и реализация проектов по развитию команд внутренних тренеров для корпоративных клиентов (торговые сети и гипермаркеты, страховые компании)
- Разработка стратегии обучения и развития персонала в компании. Выработка тренинговой политики. Прописывание положений и процедур
- Разработка концептов и стратегий развития «Учебных Центров», «Корпоративных Университетов» и т.д. Сопровождение этапов внедрения стратегии
- Анализ и оптимизация выстроенных систем обучения и развития персонала
- Практикумы по клиентоориентации в компании
- Бизнес-игра «Стратегическое мышление и Коммуникация»
- Управленческая диагностика в компании
- Индивидуальное и корпоративное консультирование по вопросам организационного развития

Разработка и внедрение тренинговых/консалтинговых проектов для внешних компаний-партнеров:

- Тренинговые проекты для компаний «FOZZY», «Велика Кишеня», «Укрэксимбанк», «Faberlic», «ОБОЛОНЬ», «Паритет-Авто», «Украинские Аграрные Инвестиции», «СПОРТЕК», «MacHouse», «ALICO», «Илта», «MTI», «AIESEC».
- Проект по развитию команды внутренних тренеров для компании «FOZZY»
- Разработка и внедрение проекта «Школа Руководителей» для Гипермаркетов «FOZZY»
- Проект по развитию команды отделов оптовых продаж гипермаркетов «FOZZY»
- Проектная работа на позиции заместителя директора «Учебного Центра» УКРЭКСИМБАНКА (комплексная оценка, разработка стратегии развития УЦ, консультирование Управлений банка по вопросам развития персонала)
- Проект по развитию команды внутренних тренеров для компании «Kviza-Trade» (Супермаркеты «Велика Кишеня»)
- Участие в консалтинговом проекте для компании «Оболонь», «Lexjus», «L.I.Group».

Опыт управления собственным бизнесом

2007 – 2011 г.
Учредитель группы бизнес-проектов «BusinessFamily»



- Школа бизнес-тренеров «TrainingStars»
- Центр Семейных решений «ВСЕ-ДОМА»
- «ДЕТСКАЯ Корпоративная Академия»
- «td-expert»
- «Дмитрий & Наталия БАЙКАЛОВЫ»



Опыт работы внутри компаний

2001 – 2009 г.

- «УКРЭКСИМБАНК»
- «OBI Franchising Center LLC»
- «ALICO» (Американская компания страхования жизни АИГ Жизнь)
- «NORDIC», Группа компаний
- «AIESEC»

2009 - проектная работа

«УКРЭКСИМБАНК»

Заместитель Директора «Учебного Центра» Укрэксимбанка

- Комплексная оценка и диагностика деятельности «Учебного Центра»
- Разработка стратегии развития «Учебного Центра»
- Консультирование Управлений банка по вопросам развития персонала
- Проведение стратегических сессий и модерация рабочих собраний Управлений банка

2007 – проектная работа

OBI Franchising Center LLC

(Международная сеть гипермаркетов сегмента «DIY»)

Менеджер по развитию и обучению персонала (тренинг-менеджер)

- Разработка и внедрение процессов и инструментов обучения и развития персонала Главного офиса и будущих магазинов
- Разработка и прописывание тренинговой политики для офиса и магазинов
- Разработка проекта “Best in Class Service” («Лучший сервис в своем классе»)
- Разработка тренинговой стратегии для магазинов на основе «Стандартов ОБИ» и проекта по лучшему сервису
- Разработка тренинговой стратегии для Главного офиса
- Разработка концепта «Академия ОБИ»
- Стажировка для обмена опытом: визиты в Главные офисы и лучшие магазины ОБИ (+ конкуренты ОБИ) в Австрии и Германии для ознакомления, понимания, адаптации и имплементации международного опыта и стратегий по развитию и обучению персонала в Украинской сети

2006 – 2007

ЗАТ «Американская компания страхования жизни АИГ Жизнь»
(ALICO AIG Life)

Специалист по обучению и развитию консультантов и менеджеров (Тренинг-Менеджер)

- Разработка и адаптация по регионам Национальной программы обучения и развития консультантов и менеджеров
- Дизайн, развитие и реализация тренинговых программ
- Проведение тренинговых аудитов
- Управление командой / Управление бюджетом
- Разработка и внедрение системы отслеживания результатов обучения
- Внедрение проекта по развитию команды локальных тренеров
- Координация работы корпоративной «Тренинговой Академии»

Специалист по обучению и развитию консультантов и менеджеров (Тренер)

- Проведение тренингов по программе «Школа продаж» (три уровня обучения консультантов)
- Проведение тренингов по созданию, развитию и управлению своей командой (обучение Юнит-менеджеров)
- Проведение тренингов по лидерству и личной эффективности для опытных менеджеров и Менеджеров Агенств

2003 – 2006

Группа компаний NORDIC
(“NORDIC”, “NORDIC Training International”)
г. Киев, Украина

Консультант по организационному развитию (февраль 2005 года – февраль 2006 года)
(Консалтинговая компания “NORDIC” – контракт сроком на 1 год)

Директор тренинговой компании (февраль 2005 года – февраль 2006 года) (Тренинговая компания “NORDIC Training International” - контракт сроком на 1 год)

Руководитель отдела продаж (сентябрь 2004 года – февраль 2005 года)
(Тренинговая компания “NORDIC Training International”)

Менеджер по продажам (сентябрь 2003 года – сентябрь 2004 года)
(Тренинговая компания “NORDIC Training International”)

2001 – 2003

АIESEC в Украине

(Международная ассоциация студентов и молодых специалистов в области экономики и менеджмента: 12 офисов в регионах, 500 специалистов)

г. Киев, Украина

Президент Национального комитета

(апрель 2002 года – июль 2003 года)

- Планирование и координация работы 12 офисов в регионах
- Планирование и координация работы Головного Офиса
- Координация взаимоотношений с основными партнерами ассоциации (P&G и CITIBANK)
- Организация процессов планирования деятельности Ассоциации
- Управление финансовыми ресурсами Национального комитета
- Разработка и организация Национальных образовательных конференций для АIESEC в Украине (7 ежегодных конференций)
- Внедрение управленческих структур региональных офисов
- Ведение (руководство), фасилитация и участие в образовательных Конференциях АIESEC в странах Центральной и Восточной Европы

Вице Президент HR Национального Комитета

(апрель 2001 года – апрель 2002 года)

- Планирование и координация работы 12-ти HR-подразделений в регионах
- Координация подбора и адаптации персонала в 12 региональных офисах
- Внедрение системы оценки персонала
- Прописывание должностных инструкций / Координация процесса вовлечения в направления
- Внедрение системы мотивации, основанной на ППР
- Разработка и организация Национальных образовательных программ и конференций для AIESEC в Украине
- Подготовка и Координация работы Национальной команды тренеров

Международный опыт

Ведение (руководство), фасилитация и участие в образовательных конференциях и семинарах по экономике и управлению в следующих странах: Болгария, Мальта, Канада, Венгрия, Македония, Румыния, Россия, Польша и Эстония.

Бизнес – поездки в Германию и Австрию в Главные офисы и лучшие магазины ОБИ, сбор информации по их системам и стратегиям обучения и развития персонала, ознакомление с главными конкурентами.

Дополнительное образование:

- «Программа подготовки системных семейных консультантов». Институт интегративной семейной терапии (Москва).
- «Организационные расстановки». Институт интегративной семейной терапии (Москва).
- Программа обучения для родителей «Школа Родителей». Центр Фалеевой В.В. (Киев, Украина).
- Программа по системным семейным расстановкам Берта Хеллингера. Институт интегративной семейной терапии (Москва).
- Бизнес – поездки в Германию и Австрию в Главные офисы и лучшие магазины ОБИ, сбор информации по их системам и стратегиям обучения и развития персонала, ознакомление с главными конкурентами
- «Школа бизнес-тренеров» - 4 модуля, (Октябрь 2005 – Февраль 2006, Киев, Украина)
- «Разработка и реализация эффективной стратегии деятельности» (ноябрь 2005 года, "NORDIC CG" и "P&P консалтинговая компания", Москва – Киев, Украина)
- «Современные методы управления бизнесом» (октябрь 2005 года, Центр систем консалтинга и обучения (М. Палчик), Москва – Киев, Украина)
- «Школа консультантов по управлению – уровень 2: Технология Консультирования» (июнь 2005 года, «NORDIC CG» и «Five» компания. Авторы и ведущие – Д. Шустерман, М. Иванов, Москва, Россия)
- «Школа консультантов по управлению – уровень 1: Организация как Ваш инструмент» (май 2005 года, «NORDIC CG» и «Five» компания. Авторы и ведущие – Д. Шустерман, М. Иванов, Москва, Россия)
- «Школа коучей» – 4 модуля (февраль 2005 года – апрель 2005 года, Центр коучинговых решений, Киев, Украина)
- «Школа консультантов по управлению и организационному развитию» – 3 модуля (октябрь 2004 года – февраль 2005 года, Академия народного хозяйства при Правительстве РФ. Автор и ведущий – А. И. Пригожин – президент Ассоциации консультантов по управлению и организационному развитию в СНГ", г. Москва, Россия)
- «Управление продажами» (июль 2004 года, «Международная школа продаж (Майкл Бэнг [Mikle Beng], Великобритания)», г. Киев, Украина)
- «Профессиональные продажи» (июль 2004 года, (Майкл Бэнг [Mikle Beng], Великобритания)", г. Киев, Украина)
- «Принципы успешного маркетинга» (апрель 2004 года, HighMark компания (Уэйк Моррис [Wayne Morris], Мэтт Ларсон [Matt Larson]), г. Киев, Украина)
- «Новые маркетинговые технологии» (апрель 2004 года, Институт Экономики, Права и Систем управления Песоцких, г. Киев, Украина)
- «Инструменты эффективного менеджмента» (февраль 2004 года, NORDIC CG, г. Киев, Украина)
- «Мастер продаж – уровень 2» (январь 2004 года, NORDIC CG, г. Киев, Украина)
- Бизнес игра «Advantig – Стратегия» (декабрь 2003 года, NORDIC CG, г. Киев, Украина)
- «Управление временем» (декабрь 2003 года, NORDIC CG, г. Киев, Украина)
- «Мастер продаж – уровень 1» (сентябрь 2003 года, NORDIC CG, г. Киев, Украина)