

Резюме бизнес-тренера Сергея Цыро

Опыт работы:

- Октябрь 2008 -
по настоящее
время: Тренинг центр ASPRO Директор / ведущий бизнес-
тренер.
- Декабрь 2005 -
март 2008 ТОО «Фирма Д-Плюс» (Поставка материалов,
комплектующих и оборудования для
производства мебели и деревообработки)
Директор по маркетинга и продажам.
Внутренний бизнес-тренер
- Июнь 2003 -
декабрь 2005: ТОО «Агентство Эй-Си-Эс» (Корпоративное
обслуживание клиентов в области Business
Travel Services.)
Директор по развитию продаж
- Сентябрь 2000-
июнь 2003: ТОО «Azimut Co LTD» (сеть мебельных
салонов «Azimut»)
Заместитель директора по продажам



Образование:

1992 - 1997 Алматинский государственный университет им. Абая, г.Алматы

Тренинги и семинары:

- 07.08 -
08.08.14 ТОО "UP Consulting". Финансовая модель твоего бизнеса. (Асхат
Серикбекулы)
- 23.06 -
28.06.14 Центр Личностного роста НАГВАЛЬ. Избранные техники НЛП,
Эриксоновский гипноз. (Наталья Свиридова, Виктор Гребенников)
- 22.01 -
03.03.13 Первый НЛП Центр в Казахстане. НЛП практик. (Раушан Бигзаева)
- 15.04 -
17.04.13 Учебный центр «Колесо баланса». Эффективный руководитель (Андрей
Галунин)
- 28.03 -
31.03.12 Практика управления проектами на основе стандарта ANSI PMI®
PMBOK® Guide. (Алия Викуловская. Вернон Айланд)
- 30.03.12 Союз проектных менеджеров РК. Управление рисками. Методы
структурирования и моделирования рисков. (А.Ж. Кульсеитов, А.Ф.

Цехова)

- 28.09 - 30.11.10 Компания «THE CHOICE»: Тренинг тренеров. (Раушан Бигзаева)
- 16.08.09 Компания «NURIKON»: Закупочная логистика и управление запасами. (Лира Жоламанова)
- 13 - 17.07.09 Компания «NURIKON»: Тренинг тренеров (бизнес-тренер Марина Новоточина)
- 21.06.08 Бизнес-школа «ЭСТО»: семинар Техника повышения продаж (Евгений Котов)
- 21.04.08 «Logy Com»: обучение работе с системой «LogyCom «Astrum» Ver. 3.3» (все основные модули в т.ч. CRM) (Гулбаршин Хасанова)
- 01.12.07 Бизнес-школа «ЭСТО»: семинар «Этика в компании» (Евгений Котов)
- 22.10.07 Check Point Central Asia: семинар «Обслуживание экстра-класса» (Ольга Воробьева)
- 23.11.06 Бизнес-школа «ЭСТО»: семинар «Техника увеличения продаж» (Майкл Бэнг)

Клиенты:

Розница: Сеть мебельных салонов «Mega Art» (Шымкент), «IDEAL Systems», «Грацио-М Трейд», «Azimut», «Status-Service», ТПК «Алма Мебель», «Apple Town», «Технодом», Villa Nova, Алматы Кенсе, ТОО «Ак Ниет».

Телекоммуникация и IT: KSC-PLAST(КазСвязьКомплект), Пионер, 188.KZ, «UGS», Soft Line, «Sulpak Telecom», Beeline, 31 канал, ESET Kazakhstan, Алтел.

Нефть и газ, энергетика: AGIP КСО(Атырау), KUMTOR Operating Company (Киргизская Республика), Газпромнефть Казахстан, АЛЭС (Алматинские электросети), Филиал "Шеврон Мунайгаз инк."

FMCG: «Green House Best», Caspian Beverige Holding, RG Brands, GOLD product, Kimberly Clark

Банки и финансы: АО «Нурбанк», АО «Альянс Банк», АО «Темирбанк», DAMU, АО «Сбербанк», АО «Евразийский Банк», Фонд «Капитал», АО «АТФ Банк» АО «Шинхан Банк Казахстан», Фонд «Бота», «Грата Аудит».

Оборудование и материалы: «VBH» (Фау Бе Ха), «Юг-Электрокомплект», Электрокомплекс-1» (Шымкент) ТОО «Skywin Kazakhstan», UGS (Юнайтед Групп Цемент), V- time object office (BENE), ABB.

Авто и спецтехника: ТОО "DAV", HUYNDAI, ТОО «Вираз авто»,

Медицина и фармацевтика: Представительство немецкой компании VOGT MEDICALVERTRIEB GmbH в РК, ЕВРОФАРМА, Компания САС Сервье, SIEMENS, МЕДСЕРВИС, RATIOPHARM, Berlin Chemie Menarini, Medicus Center, ХИМФАРМ, Представительство «Активис Интернешнл Лтд.» в Алматы, «Элай Лилли Восток С.А.».