



ВИКТОРИЯ ФАСТУНОВА

Сертифицированный коуч ACC ICF

СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ

- Индивидуальные сессии для предпринимателей, руководителей компаний и подразделений, ТОП менеджеров
350 часов коуч сессий
- Запросы, с которыми приходят ко мне:
- Выстроить стратегию своего профессионального развития
- Вывести компанию (отдел) на новый уровень по ключевым показателям
- Выстроить с командой (коллегами) эффективное взаимодействие
- Выстроить стратегию развития бизнеса
- Изменить привычные неэффективные шаблоны мышления
- Увеличение дохода
- Работа с состоянием (уверенность, повышении энергии)
- Укрепление позиции лидера
- Эффективное делегирование

ОБО МНЕ

- Свою миссию вижу в способствовании раскрытия потенциала людей, чтобы могли реализовать те способности, которые заложены в человеке от природы, получая удовольствия от жизни и делая крутые результаты
- Люблю бег, йогу, баню.
- Заряжаюсь путешествиями и общением с людьми
- Заряжаю других на достижения новых высот, получая удовольствие от процесса.
- У меня талант находить везде позитив, как силу для движения вперед и получения радости от жизни. И клиентам я помогаю фокусироваться на том, что им поможет достичь желаемого.

ОБРАЗОВАНИЕ

- РГУПС - Экономика и управление

Дополнительное образование

- Академия 5 Prism
5 Призм в работе коуча, 2021г.
- ICP Centre
Feedback Coaching, 2021г.
- ICP Centre
ICP Centre - Сертифицированный коуч по стандартам ICF, 2021г.

ОПЫТ РАБОТЫ

- ООО «Офисный мир КМ», май 2013г - декабрь 2019г
Руководитель отдела продаж
Выстроила работу отдела, что привело к росту объема продаж
Сформировала сильнейшую команду менеджеров
Возглавила новое крупное направление, в котором выстроила бизнес-процессы и сформировала новую команду.
В результате привлечены в компанию крупнейшие клиенты региона, что повысило рентабельность и имидж компании на рынке. Опыт работы в многозадачном режиме, бюджетировании, стратегическом планировании, в проведении переговоров с первыми лицами
Совместно с отделом персонала внедрила систему обучения сотрудников
- ООО «Комус», март 2010г - апрель 2013г
Руководитель продаж.
Расширение клиентской базы. Налажена система работы в торговых.
Значительный рост продаж высокомаржинальных групп товара.
Выстроены бизнес-процессы, создана эффективная команда продавцов