



ПЕРСОНАЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

Имя	ЛЕЭНА КИВИСИЛЬД
Контактные данные	leena@brightminds.ee, GSM 56 642 531
Дата рождения	25.08.1966
Адрес	KALEVI 22-3, 10411 TALLINN
Семейное положение	РАЗВЕДЕНА, СЫН РОД. В 1988

ОПЫТ РАБОТЫ

• Период • Имя работодателя, город и страна местонахождения работодателя • Сфера или сектор бизнеса	С АВГУСТА 2009 Г. BRIGHTMINDS OÜ, ТАЛЛИНН, ЭСТОНИЯ, WWW.BRIGHTMINDS.EE ОБУЧЕНИЕ И КОНСУЛЬТАЦИЯ
• Должность или позиция • Основные обязанности	РУКОВОДИТЕЛЬ, СОБСТВЕННИК • РАЗРАБОТКА ДОЛГОСРОЧНЫХ ПРОГРАММ РАЗВИТИЯ; • ПРОВЕДЕНИЕ ПРОГРАММ РАЗВИТИЯ; С АПРЕЛЯ 2009 Г. ПО ДЕКАБРЬ 2010 Г. INVISTA AS, ТАЛЛИНН, ЭСТОНИЯ
• Период • Имя работодателя, город и страна местонахождения работодателя • Сфера или сектор бизнеса	ОБУЧЕНИЕ И КОНСУЛЬТАЦИЯ
• Должность или позиция • Основные обязанности	РУКОВОДИТЕЛЬ ПО РАЗВИТИЮ БРЕНДА ARIKO • РАЗРАБОТКА БИЗНЕС-СТРАТЕГИИ БРЕНДА; • РЕАЛИЗАЦИЯ СТРАТЕГИИ МАРКЕТИНГА И ПРОДАЖИ; • РАЗВИТИЕ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ, УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ КАДРОВ; • УПРАВЛЕНИЕ ПРОДАЖАМИ; С ЯНВАРЯ ПО МАРТ 2009 Г. Kalev Chocolate Factory As, Таллинн, Эстония
• Период • Имя работодателя, город и страна местонахождения работодателя • Сфера или сектор бизнеса	Продажа шоколадных и сахарных кондитерских изделий, шоколадных, сахарных и мучных изделий
• Должность или позиция	Руководитель группы экспорта

- Основные обязанности
 - Разработка стратегии продаж на экспортные рынки;
 - Повышение известности и доли рынка продукции Kalev на экспортных рынках;
 - Руководство, мотивация и развитие руководителей продаж на экспортные рынки
-
- Период
 С ЯНВАРЯ 2007 г. ДО ДЕКАБРЯ 2008 г.
 - Имя работодателя, город и страна местонахождения работодателя
 - Сфера или сектор бизнеса
 Roller Leitudised OÜ, Таллинн, Эстония
 - Должность или позиция
 - Основные обязанности
 Дизайн. Развитие публичного пространства, в т.ч. дизайн, развитие и производство городской мебели и LED-освещения; разработка концепций оформления публичного пространства
 Исполнительный руководитель – член правления
 - Разработка стратегии предприятия;
 - Повседневное руководство деятельностью предприятия, разработка систем, комплектация команды;
 - Развитие организационной культуры, управление развитием кадров;
 - Мотивация профессионалов высокого класса;
-
- Период
 С АВГУСТА 2006 г. ПО АПРЕЛЬ 2008 г.
 - Имя работодателя, город и страна местонахождения работодателя
 - Сфера или сектор бизнеса
 Frog Group OÜ, Таллинн, Эстония
 - Должность или позиция
 - Основные обязанности
 Обработка стальных листов, изготовление мебели для городского пространства
 Руководитель по развитию, член правления
 - Разработка стратегии предприятия вместе с ключевыми лицами коммерческих подразделений в соответствии с полученными в правлении инструкциями;
 - Управление стратегией предприятия – реализация, текущий анализ, постоянное адаптирование к меняющимся условиям и т.д.;
 - Постановка целей предприятия в соответствии со стратегией группы;
 - Координирование маркетинга и продаж на уровне группы (поддержка руководителей коммерческих подразделений в работе по управлению продажами и маркетингом);
 - Развитие организационной культуры, управление развитием;
 - Организация сотрудничества на предприятии;
-
- Период
 С ДЕКАБРЯ 2005 г. ПО АВГУСТ 2006 г.
 - Имя работодателя, город и страна местонахождения работодателя
 - Сфера или сектор бизнеса
 Invicta AS, Таллинн, Эстония
 - Должность или позиция
 - Основные обязанности
 Обучение и консультация
 Руководитель по маркетингу, член правления
 - Разработка стратегии маркетинга фирмы и реализация программы действий
 - Инициирование новых сфер развития, в т.ч. развитие консультационных услуг, развитие русскоязычного бизнес-направления
 - Поиск на рынке новых преподавателей и консультантов
-
- Период
 Февраль 2003 г. – ноябрь 2005 г.

- Имя работодателя, город и страна местонахождения работодателя
 - Сфера или сектор бизнеса
 - Должность или позиция
 - Основные обязанности

Invicta AS, Таллинн, Эстония

Обучение и консультация

Исполнительный руководитель, член правления

 - Проведение стратегических изменений в фирме (переход от преподавателей с основным местом работы к партнерской сети)
 - Повседневное руководство фирмой (10 работников с основным местом работы и 35 тренеров)
 - Организация управления литовской дочерней фирмой

- Период
 - Имя работодателя, город и страна местонахождения работодателя
 - Сфера или сектор бизнеса
 - Должность или позиция
 - Основные обязанности

Сентябрь 1997 г. – январь 2003 г.

Invicta AS, Таллинн, Эстония

Обучение и консультация

Руководитель по маркетингу и продажам, член правления

 - Развитие сферы маркетинга и продаж фирмы
 - Управление командой торговых агентов (10 человек)

- Период
 - Имя работодателя, город и страна местонахождения работодателя
 - Сфера или сектор бизнеса
 - Должность или позиция
 - Основные обязанности

Август 1993 г. – август 1997 г.

Invicta AS, Таллинн, Эстония

Обучение и консультация

Менеджер по продажам

 - Развитие сферы продаж фирмы
 - Управление командой торговых агентов (3-10 человек)

- Период
 - Имя работодателя, город и страна местонахождения работодателя
 - Сфера или сектор бизнеса
 - Должность или позиция
 - Основные обязанности

Ноябрь 1992 г. – июль 1993 г.

Invicta AS, Таллинн, Эстония

Обучение и консультация

Секретарь по продажам

 - Развитие системы продаж фирмы
 - Активная продажа продуктов обучения

- Период
 - Имя работодателя, город и страна местонахождения работодателя
 - Сфера или сектор бизнеса

Январь 1991 г. – октябрь 1992 г.

Mainor Business Group AS, Таллинн, Эстония

Бизнес-услуги

- Должность или позиция
- Основные обязанности

- Руководитель проектов
- Организация документации начинающих предприятий

ОПЫТ В КАЧЕСТВЕ ПРЕПОДАВАТЕЛЯ/КОНСУЛЬТАНТА

- Основная тема/сфера

Разработка и проведение программ обучения:

Профессиональное обслуживание клиентов/Активная продажа/Управление продажами/Управление сотрудничеством с ключевыми клиентами/Взыскание задолженностей/Лидерская программа – выборочная демонстрация слабостей лидера

1994-2005, всего около 250 программ обучения

Invicta AS
- Год проведения
 - Заказчик
- Основная тема/сфера

Разработка и проведение консультационных продуктов

Анализ способностей развития и оценка компетенций работников методом 360-градусной обратной связи

2001 г. – 2004 г.

Invicta AS
- Год проведения
 - Заказчик
- Основная тема/сфера

Управление продажами:

Этапы организации продаж. Фазы развития. Структуры продаж и цепочка ценностей.

2007 г. и 2008 г.

EBS Juhtimiskoolituse Keskus
- Год проведения
 - Заказчик

ОБРАЗОВАНИЕ

- Период
 - Наименование и местонахождение (город и страна) организации, где проходило обучение
 - Факультет, специальность
- Уровень образования

Сентябрь 1996 г. - июнь 2001 г.

Тартуский университет, Тарту, Эстония

Экономический факультет, магистратура по управлению бизнесом, тема магистерской работы: «Процесс инновации продукции в обучающей фирме на примере Invicta As»

Магистр
- Период
 - Наименование и местонахождение (город и страна) организации, где проходило обучение
 - Факультет, специальность
- Уровень образования

Сентябрь 1984 г. - июнь 1988 г.

Таллиннский педагогический институт, Таллинн, Эстония

Культурно-образовательный факультет, работник культуры-танцевальный руководитель

Бакалавр
- Период
 - Наименование и местонахождение (город и страна) организации, где проходило обучение
 - Факультет, специальность
- Уровень образования

Сентябрь 1973 г. - июнь 1984 г.

Таллиннская 32 средняя школа, Таллинн, Эстония

Среднее образование

ДОПОЛНИТЕЛЬНОЕ ОБУЧЕНИЕ

- | | |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> • Период • Наименование и местонахождение (город и страна) организации, где проходило дополнительное обучение • Сфера • Курсы, семинары | <p>1992 г. – 2005 г.
Invicta AS, Таллинн, Эстония</p> <p>Управление, продажа, финансы, персональное развитие
Принципы успешного управления/Управление временем/Техники переговоров для руководителей высшего звена/Управление проектами, Финансы фирмы/Определенный стиль управления/Управление командой торговых агентов/Стратегическое управление/Управление обслуживанием/The Strategic and Business Development Skills of Management/ Executive Leadership, EQ мастер-класс для руководителей высшего звена / Техники прямой продажи/ The Principles of Successful Marketing</p> |
| <ul style="list-style-type: none"> • Период • Наименование и местонахождение (город и страна) организации, где проходило дополнительное обучение • Сфера • Курсы, семинары | <p>1995 г. и 1999 г.
Invicta Training Ltd, Лондон, Великобритания</p> <p>Продажа
Increasing Sales by Telephone/ Successful Debt Recovery by Telephone/ Strategic Account Management</p> |
| <ul style="list-style-type: none"> • Период • Наименование и местонахождение (город и страна) организации, где проходило дополнительное обучение • Сфера • Курсы, семинары | <p>Февраль 2005 г.
Helsinki Consulting Group Ltd, Финляндия</p> <p>Стратегическое управление
Стратегии деятельности и управленческие системы крупнейших обучающих и консультационных фирм Финляндии</p> |
| <ul style="list-style-type: none"> • Период • Наименование и местонахождение (город и страна) организации, где проходило дополнительное обучение • Сфера • Курсы, семинары | <p>Август 2006 г. – апрель 2007 г.
OÜ OM Arendus, Таллинн, Эстония</p> <p>Стратегическое управление
Развитие стратегии и управления холдинга VWF в ближайшие годы</p> |
| <ul style="list-style-type: none"> • Период | <p>Октябрь 2007 г.– май 2008 г.</p> |

- Наименование и местонахождение (город и страна) организации, где проходило дополнительное обучение
 - Сфера Стратегическое управление
 - Курсы, семинары Управление через ценности и стратегию; управление развитием и изменениями через управление отношениями; управление предприятием/командой как человеческой системой
-
- Период Октябрь 2007 г.– май 2008 г.
 - Наименование и местонахождение (город и страна) организации, где проходило дополнительное обучение
 - Сфера ОÜ OM Arendus, Таллинн, EeCanning School Ltd, Лондон, Великобритания
 - Курсы, семинары Эффективное выступление

Владение языками

Родной язык **эстонский**

Прочие языки

АНГЛИЙСКИЙ

- Чтение Отлично
- Письменный Отлично
- Устный Отлично

РУССКИЙ

- Чтение Отлично
- Письменный Отлично
- Устный Отлично

НАВЫКИ ОБЩЕНИЯ

Проживание и работа с другими людьми в мультикультурной среде, на позициях, где коммуникация и командная работа имели особое значение

- Работая в Invicta и byRoller, приобрела очень хорошие навыки общения для сотрудничества именно с лучшими профессионалами, управление которыми требует особой гибкости и индивидуального подхода.
- Длительный опыт в сфере продаж и покупки услуг позволил развить очень хорошее умение ведения переговоров.

Владение компьютером

Windows, Axapta

Водительские права

Категория B с 1993 г.

Хобби

Тема персонального развития, дизайн, архитектура, изучение итальянского языка, путешествия, йога, спорт

Общественная деятельность

Член правления BPW Estonia, член клуба предпринимателей BPW.

Рекомендатели

Маре Порк	50 11438 (бывший партнер)
Лейно Панк	50 92226 (бывший работодатель)
Кади Кескюла	51 09125 (бывший партнер)
Михкель Пярмямяэ	56 52213 (бывший работодатель)