



СИСТЕМА СКОРОСТНОГО ПОСТРОЕНИЯ И РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА

www.skvgroup.net

SKV GROUP – ЭТО

Актуальное приглашение в систему скоростного построения и развития бизнеса. Группа специалистов высочайшего уровня и результативности, с опытом построения бизнесов более 20 лет. Единственная в России группа компаний, специализирующаяся на графтинг- и рутинг-технологиях в бизнесе.

Построение бизнесов в любых нишах по всему миру

Антикризисное управление

Создание особой среды и условий для развития сильнейших бизнесменов мира



Продюсирование звезд на международной арене

Организация выступлений, выставок, мероприятий разного уровня и масштаба для раскрутки звезды

Масштабный PR, GR



Развитие детей от 0 до 14 лет в центрах «Счастье»

Психология отношений

Академия молодых семей

Комплексный подход к семейной жизни



Личностное и профессиональное развитие лидеров

Коучинг для лидеров

Семинары и тренинги от российских и зарубежных спикеров

SKV GROUP включает в себя компании:

- SKV Business
- SKV Academy
- SKV Family
- SKV PR



SKV Business

Компания по построению бизнес-структур и организаций в сжатые сроки с высокой эффективностью. Ключевым элементом направления является найм и построение высокоэффективных «команд мечты» с высоким коммерческим потенциалом. От идеи и постановки миссии, до реализации маркетинговой стратегии через уникальные механизмы продаж.



- Консультации для основателей и руководителей бизнес;
- Бизнес-наставник и мотиватор для руководителей;
- Аудит отдела продаж и Построение отдела продаж «под ключ»;
- Аудит системы подбора и управления персоналом;
- Собеседования и найм высокоэффективного персонала;
- Разработка стандартов и их внедрение в работу компании;
- Тренинги по найму сотрудников, по продажам, по маркетинговой отстройке, по управлению и делегированию, по эмоциональному лидерству, нематериальной мотивации, корпоративной культуре и др.;
- Сопровождение нанятых руководителей и сотрудников.

SKV Academy

Академия лидеров 8D — компания, осуществляющая личностное и профессиональное развитие лидеров, разработка уникальных программ подготовки специалистов. Также, SKV Academy — это ведущие бизнес-тренеры и коучи мирового масштаба на службе у настоящих лидеров.



- Личностное и профессиональное обучение Лидеров, Руководителей, Топ-менеджеров, Инвесторов и Основателей компаний;
- Коучинг с сопровождением, тренинги от ведущих бизнес тренеров и коучей мирового уровня;
- Всесторонняя «8D» подготовка лидеров;
- Подготовка персонала для отдела продаж, отдела кадров, маркетинговых структур, финансовых и инвестиционных департаментов;
- Разработка методических кейсов и образовательных программ «под ключ»;
- Организация деловых форумов, круглых столов, семинаров.

SKV Family

Это социальный проект, ориентированный на всестороннее развитие личности и семьи.

SKVgroup



- Академия молодых семей, Детский образовательный центр;
- Семейный клуб;
- Центр психологического развития;
- Образовательно-информационный интернет-портал;
- Программы семейного воспитания в школах;
- Событийный и образовательный туризм;
- Тренинги межличностного общения, психологические программы для молодых семей, школа для отцов и др.

Руководство

Счастливая Кристина Викторовна — Соучредитель нескольких компаний, президент холдинга «SKV Group»

Прошла путь от менеджера по продажам до учредителя крупной компании.

Опыт в найме персонала — более 13 лет, друзья и партнеры называют ее «человек — рентген».

Руководитель, чьи команды ежегодно ставят рекорды по прибыли!

Международный эксперт-практик в области продаж, коммуникации, PR и найма топ-профессионалов.

- Ментор компании «Технопарк» Санкт-Петербурга (включающей в себя бизнес инкубатор «Ингрия» и Центр кластерного развития).
- С января 2017 года эксперт ФРИИ (Фонд Развития Интернет-Инициатив).
- Спикер «Союза предпринимателей Санкт-Петербурга».
- Профессионал по построению бизнесов в любых нишах.
- Эксклюзивный представитель всемирно известного голливудского фотографа и художника Дика Зиммермана.
- Автор и ведущая цикла передач на телеканале «Успех» и телеканале «Царское Село» pushkintv.ru .
- Лучший бизнес-партнер в построении или реорганизации бизнеса. Более 100 возрожденных и поставленных на рельсы компаний, и десятки реализованных в жизнь бизнес-проектов.
- Владелец собственной обучающей «Академии лидеров» с российскими и зарубежными тренерами-практиками по всем бизнес направлениям.



- Партнер компаний: ООО «Резолют», ООО «Мерпаса», «ICETWICE», ООО «Электротяжкран», «КС Гидро», ТО «Салют талантов», «Фитнес Хаус», «Веда», ООО «ЭТА», ООО «Тестсет», ООО «Аурум», ООО «Карат», группа компаний ООО «Лигер» Москва, ООО «Еврофлекс» и другие.

- Кристина уверена, что с помощью построения мощных бизнесов и разностороннего развития лидеров можно изменить

Высшее юридическое образование СПбГУ. Повышение квалификации в области управления и найма персонала, менеджмента организации, технологий продаж и построения отделов продаж, стратегии организации и пиар технологий.

Наша команда



Кристина Счастливая
Президент «SKV Group»

Эксперт в сфере построения и реструктуризации бизнеса, бизнес тренер, телеведущая



Юлия Морозова
Ведущий специалист по персоналу
Поиск, внедрение и адаптация лучших руководителей РФ



Татьяна Щербакова
Эксперт в области рекрутинга
Профессионал в подборе персонала, автор эксклюзивных статей



Наталья Байкова
Главный бухгалтер
Бухгалтерский учет и налогообложение



Анастасия Асанова
Руководитель отдела маркетинга
Ведение социальных сетей и оформление медийного контента



Адель Лесючевский
Руководитель IT-отдела
Разработка сайта и лендингов, техническое сопровождение

Эксперты SKV Group



Иван Артемьев
Исполнительный директор на проект
Планирование, разработка и внедрение стратегических планов для компании



Севидова Лилия
Финансовый директор на проект
Управление финансовыми потоками и рисками



Ангелина Федорова
Директор по маркетингу на проект
Определение маркетинговой стратегии предприятия



Надежда Суншена
Директор отдела продаж на проект
Выстраивание бизнес-процессов, приводящих к повышению объема продаж



Светлана Геворкян
Директор по персоналу на проект
Обеспечение организации качественными сотрудниками



Мария Кокорина
Эксперт в юриспруденции
Эксперт по всем юридическим вопросам в бизнесе

Миссия

Миссия холдинга SKV Group - сделать максимальное количество людей счастливыми и успешными.

SKV GROUP — это уникальная компания на рынке бизнес услуг, которая помогает сильным бизнесменам воплотить их новую идею в жизнь, а уже существующим компаниям преодолеть кризисную ситуацию.

Кристина Счастливая и холдинг SKV GROUP создают настоящих лидеров, акул современного бизнеса, для которых любое препятствие на пути к прибыли окажется неминуемо сметено. В этом направлении работает SKV Academy.



SKV Academy – это не банальные мотивационные тренинги, а глобальная миссия Кристины Счастливой, если хотите, жизненное предназначение, которое предполагает создание среды, где сильные люди будут реализовывать свои идеи и мысли.



Философия Академии лидеров — 80% на 20%

Спикеры Академии лидеров уверены в том, что в собственном развитии человек должен 80% внимания уделять личностному росту и 20% профессиональному.

Как правило, люди добиваются наибольшего профессионального успеха лишь тогда, когда занимаются делом, для которого они были предназначены. Т.е. делают то, что они любят, что получается лучше всего и приносит радость каждый день, а вместе с ней и материальный доход.



Эксперты, спикеры Академии лидеров обязательно помогут вам найти ответы на такие вопросы как:

- Как выбрать свою дорогу, свою сферу деятельности?
- Как быть гениальным лидером и управленцем?
- Как раскрыть свои таланты и стать сильным лидером?
- Как пройти всестороннее обучение и стать в 2 раза более успешным в работе или бизнесе?
- Как разобраться с проблемами на работе?
- Как преодолеть кадровый голод и создать команду мечты?
- Как разобраться с финансами, маркетингом, продажами?
- Как научиться управлять и делегировать?



Наши услуги

- Построение бизнеса с нуля (от бизнес-идеи до прибыли)
- Антикризисное управление
- Поиск и внедрение в компанию команд лидеров-профессионалов
- Построение отдела продаж любого масштаба
- Развитие в персонале бизнес-компетенций
- Личностное развитие лидеров
- Международный пиар
- Уникальное развитие и досуг для детей и их семей



**Ваш результат –
наша репутация.**

Целевая аудитория:

Компании с чистой прибылью
не менее 10 млн. в месяц.

Чем мы можем быть вам интересны:

- Международными связями/ сильным networking;
- Своей экспертизой при построении бизнесов, оптимизации бизнес-процессов и внедрением инструментов для увеличения прибыли;
- Качественной помощью в укреплении команды и найму сильного и эффективного управленца в любой отдел;
- Лучшими в своем деле известными спикерами и тренерами-практиками;
- Интересным эксклюзивным материалом для статей/ новостей – только практические бизнес-кейсы.
- Креативом и ведущими в тематических шоу/ программах;
- Партнерским бартером по разным направлениям.
- Профессионализмом в организации разного рода и масштаба мероприятий (даже международного формата), в т.ч. социальной и благотворительной направленности;
- Организацией детского развития и досуга.



Построены компании в следующих нишах:

- Маркетинговые агентства;
- Юридические услуги (строителям, юридическим и физическим лицам);
- Производство (домов, монет и наградных знаков, коттеджей, весов, аксессуаров для телефонов и т.д.)
- Медицина (витамины и добавки, ветеринарная клиника);
- Услуги в образовании (детские центры, международные фестивали детского творчества, тренинговые компании, академии иностранных языков и т.д.);
- Логистические услуги;
- Строительство (материалы, крановая и другая техника, гидроизоляция и тд);
- Ритейл;
- Рыболовство (продажа снастей);
- Автобизнес;
- Полиграфия;
- Тяжелое машиностроение (оборудование, материалы);
- Упаковочное оборудование;
- Международное продюсирование.



28 построенных и **115** возрожденных компаний на территории РФ.

Строим команды и бизнес-системы с легкостью в любых направлениях бизнеса, так как основной залог успеха — это люди!



Кейсы

Кейс ООО «Мерпаса»

Стратегическая задача:

Поиск и найм управленца на новое направление
Существует перспективное направление по продвижению автоматического упаковочного оборудования для 4 направлений:

- молочное производство
- овощи/фрукты
- кондитерские товары
- мясо/птица

В компании работает около 30 продавцов, продажи по данному оборудованию не были систематизированы, а происходили от случая к случаю, несмотря на то, что овощами/фруктами и мясом занимаются 3 отдела.
Перспективы сбыта очень хорошие.

Профиль клиента:

Компания занимается проектированием и монтажом технологических и упаковочных автоматизированных линий полного цикла, поставкой единичного оборудования различной степени автоматизации, обеспечением производств расходными упаковочными материалами, а также запчастями и комплектующими.

Промежуточные результаты:

- Нанят руководитель направления.
- Разработана стратегия развития через собственные отделы продаж и компании работающие в смежных направлениях.
- Проведены предварительные переговоры и заключены договора о намерениях.

Результаты на конец проекта:

- Систематизированы и структурированы потенциальные направления и работа по ним.
- Выявлены ключевые клиенты, произведен их обзвон в рамках нового направления, что в свою очередь «всколыхнуло» работу менеджеров по другим направлениям.
- Намечены мероприятия по продвижению в рамках конференций для потенциальных клиентов.
- Проведены переговоры и заключены договора-намерения с партнерскими организациями.

Кейс «KSGidro»

Стратегическая задача:

Повышение финансовой эффективности, поиск и найм руководителя отдела продаж.

В последние 3 года компания уперлась в финансовый потолок, развитие застопорилось, необходимо было срочное повышение финансовой эффективности.

Профиль клиента:

Компания по производству и продаже оборудования для гидроизоляции и ремонта.

Промежуточные результаты:

За 2 недели был нанят руководитель отдела продаж. Те результаты, которые компания не могла показать за три года, он сделал за три дня: прописал все скрипты, бизнес-процессы, таблицы, систематизировал всю информацию.

Результаты на конец проекта:

Благодаря работе нового руководителя отдела продаж:

- Прибыль компании выросла в 3 раза
- Все процессы прописаны и отлажены
- Создана эффективная команда
- Были запущены дополнительные направления
- Высвобождено время учредителя на его личные задачи

Кейс ООО «Электротяжкран»

Стратегическая задача:

Поиск и найм помощника бухгалтера (задача была особенно интересной, т.к. бухгалтер в данной компании работает со сложной документацией) и специалиста по тендерам.

Профиль клиента:

С 2005 года «Электротяжкран» — компания — признанный авторитет в области грузоподъемного оборудования (мостовые, козловые, консольные краны, тали).

Промежуточные результаты:

Найден помощник бухгалтера, который довольно быстро разгрузил главного бухгалтера, а также найден специалист по тендерам, который начал создавать систему в компании.

Результаты на конец проекта:

Успешно выполняющий свои функции помощник главного бухгалтера и специалист по тендерам с четкими планами своей работы на ближайший год по оптимизации работы и увеличению прибыли компании.

Кейс ООО «Петербургский геральдический завод»

Стратегическая задача:

Повышение финансовой эффективности за счет найма коммерческого директора, обучение его технологиям найма персонала.

Профиль клиента:

Компания занимается изготовлением значков, медалей, нагрудных знаков на заказ, а также других эксклюзивных изделий, в том числе из золота и серебра.

Промежуточные результаты:

Нанят коммерческий директор, благодаря которому существенно увеличилась прибыль компании.

Коммерческий директор был обучен авторским технологиям найма Кристиной Счастной.

Результаты на конец проекта:

Коммерческим директором сделано за первый месяц:

- Выполнение месячного плана на 115%, прирост к прошлому месяцу +101%, выполнение среднемесячного плана — 181%.
- Разработана и внедрена четкая система классификации клиентов (тип, статус, сфера деятельности)
- В Мегаплане выполнены работы: общие настройки для удобства работы, прописаны типы клиентов, виды деятельности, статусы, каналы привлечения, настроено отображение контактных лиц, прописана схема сделки с комментариями по каждому этапу, на панель меню выведены ссылки на наш сайт и другие, необходимые для работы источники, отлажена система резервного копирования, настроено автоматическое формирование счетов и накладных по всем юр. лицам компании, настроены отчеты для менеджеров и руководства по воронке сделки, начата работа по приведению к единому стандарту карточек клиентов, написан регламент по работе с Мегапланом и многое другое.
- Составлен новый типовой договор
- Составлены КП по направлениям деятельности
- Введена новая система документооборота (исключающая возможность ненужных вопросов со стороны проверяющих органов) — Составлена модель работы с «холодными» клиентами.
- Написаны скрипты — планы по «холодным» звонкам
- Составлена таблица (преимущества - выгоды компании и продукции), позволяющая грамотно и профессионально реагировать на возражения, в том числе и по цене.
- Составлена таблица по продукции (описание, фото, рекомендации, особенности)
- Разработана новая система мотивации для менеджеров.
- Разработана и внедрена новая система отчетности менеджеров.

За все остальное время:

- Стабильное выполнение и перевыполнение плана (за 4 месяца, среднемесячная прибыль увеличена в 3,5 раза!) — данные на конец октября.
- За счет принесенных в компанию средств произведена частичная модернизация производства, что позволило сократить сроки и уменьшить себестоимость продукции.
- Запущен новый более конверсионный сайт, нанят отличный сотрудник в отдел, который уже на второй неделе сделал первый заказ с чеком в 2 раза выше среднего.
- Оптимизирована работа менеджеров, составлен регламент взаимодействия отделов, позволяющий более эффективно работать всей команде.

Кейс ООО «Еврофлекс»

Стратегическая задача:

Найм руководителя отдела продаж, мотивация сотрудников компании на лучшую работу и повышение финансовой эффективности.

Профиль клиента:

«Еврофлекс» — это компания, с 2005 года специализирующаяся на поставках импортных комплектующих на ведущие промышленные предприятия России и ряда стран СНГ.

Промежуточные результаты:

- Руководитель отдела продаж в компании появился впервые, до этого все сферы деятельности охватывали лично генеральный директор и его заместитель.
- После того, как на работу был взят руководитель отдела продаж, уже на третий месяц появились четкие результаты.
- В 2 раза улучшилась эффективность отдела продаж, у генерального директора и его заместителя появилось время заниматься своими непосредственными задачами.
- Был проведен анализ работы, и разработан план по развитию и привлечению клиентов, проработаны KPI для новых сотрудников, разработана система адаптации и ведется работа по повышению квалификации сотрудников.

Результаты на конец проекта:

- На сегодняшний день новый руководитель отдела продаж привнес в компанию свежие и рациональные идеи.
- Для компании было важно, чтобы руководитель был не просто управленцем, а живым примером того, как нужно работать и разбираться в своем деле. Эта цель достигнута.
- Благодаря новому руководителю, в компании создается активная и сплоченная команда профессионалов.

Кейс «Резолют»

Стратегическая задача:

Повышение финансовой эффективности

Профиль клиента:

Логистическая компания. Компания состояла из семи человек. Отделы не были структурированы.

Промежуточные результаты:

Нанят руководитель отдела продаж и под него был собран отдел продаж, созданы отделы телемаркетинга и сопровождения.

Результаты на конец проекта:

- За 9 месяцев оборот вырос на 70%, а прибыль компании увеличилась на 300%.
- Теперь в штате работает 20 сотрудников.
- Сформирована система идеального найма сотрудников.

Кейс «Liger Group»

Стратегическая задача:

Реструктуризация бизнеса с целью увеличения прибыли компании.

Профиль клиента:

Продает и сдает в аренду площади, оказывает услуги ответственного хранения. В холдинг входят направления по оптовой продаже мелкой бытовой техники, обуви, различных продуктов питания, факторинговые, финансовые, юридические и логистические услуги. Спроектировал и построил успешные объекты коммерческой недвижимости.

Промежуточные результаты:

- Создана новая организующая структура компании
- Проведена работа с топовым составом
- Выявлены все неоптимальные, сложные участки и пробелы в работе руководителей
- Определено отсутствие системности, связей и взаимодействий
- Даны рекомендации и поставлены задачи по изменению положения
- Проведена работа по аудиту всего штата
- Уволены некомпетентные сотрудники
- Организован активный найм топовых ключевых руководителей по критериям максимальной квалификации и эффективности

Результаты на конец проекта:

- Оптимизированы все внутренние процессы компании
- Создана четкая стратегия развития компаний
- Наняты исполнительный директор, директор по персоналу и финансовый директор

Кейс ООО «ЭТА»

Стратегическая задача:

Увеличение прибыли компании, оптимизация бизнеса, найм ключевых руководителей.

Профиль клиента:

Разработка и изготовление трансформаторного низковольтного оборудования.

Промежуточные результаты:

- Проведена работа с топовым составом.
- Выявлены все неоптимальные, сложные участки и пробелы в работе руководителей.
- Даны рекомендации и поставлены задачи по изменению положения.
- Составлен портрет (профиль) идеальных кандидатов.
- Организован активный найм топовых ключевых руководителей по критериям максимальной квалификации и эффективности.

Результаты на конец проекта:

- В компанию был найден и внедрен кандидат на должность Руководителя отдела персонала
- В компанию был найден и внедрен кандидат на должность Коммерческого Директора

Кейс «Изба»

Стратегическая задача:

Освобождение учредителя от личных продаж

Профиль клиента:

Производство бань и домов из бруса. Компания состояла из трех сотрудников, учредитель был загружен поиском клиентов и продажами.

Промежуточные результаты:

- Нанято два руководителя отдела продаж и несколько менеджеров.
- Нанят финансовый директор для составления статистик и финансового учета.

Результаты на конец проекта:

- Задача выполнена, структурирован отдел продаж.
- Так же проработана мотивационная часть сотрудников отдела продаж.
- Прибыль увеличилась в три раза, учредитель занимается проработкой стратегии развития.

Кейс бизнес-центр «VEDA»

Стратегическая задача:

Поиск и найм управленца для развития офиса в Санкт-Петербурге

Профиль клиента:

С 2004 года компания является лидером на рынке Украины в сфере элитного обучения.

В настоящее время основными направлениями деятельности компании являются организация семинаров, тренингов, мастер-классов, корпоративных семинаров.

Промежуточные результаты:

Нанят управленец для развития офиса в Санкт-Петербурге, нанят менеджер по продажам.

Результаты на конец проекта:

Компания успешно развивается на рынке России, управленец результативно выполняет поставленные задачи.

Наши партнеры

Законодательное Собрание Санкт-Петербурга
 ГОСУДАРСТВЕННАЯ ДУМА
 СПбГУ Санкт-Петербургский Государственный Университет
 Академия наук
 Sk Сколково
 ДЕЛОВАЯ АФИША
 ETALON
 >> gipp.ru
 СОЮЗ ИЗДАТЕЛЕЙ
 100.9 fm ПИТЕР
 клуб идей
 Казанская, 7
 АСУВИТА УСПЕХ
 Анна Овчинникова
 Club House
 ФИТНЕС ЭСПОН HOUSE ФИТНЕС
 СПОРТИВНЫЕ КЛУБЫ БУДУЩЕГО
 АРТМУВА
 АКТИВНЫЙ МИР тренинг-центр
 РСМ РОССИЙСКИЙ СОЮЗ МОЛОДЕЖИ
 Европа PLUS №1 в России
 КЛУБ ЛИДЕРОВ
 Петербургские Женщины
 Союз предпринимателей
 НАШЕ РАДИО
 телерадиокомпания Царское Село
 FREEDOM TEAM
 КОМИТЕТ ПО МЕДИЙНОЙ ПОДДЕРЖКЕ И СОЦИАЛЬНОМУ ПАРТНЕРСТВУ
 Prime Time Forums
 РЕСЭЭК® выставочное объединение
 ТЕХНОПАРК САНКТ-ПЕТЕРБУРГА
 PRCLUB SPB.RU
 Chief Time ФИЛОСОФИЯ ДОСТИЖЕНИЙ
 Столица 99.6 FM
 фрчч Акселератор
 БИЗНЕС И НАШЕ ВРЕМЯ Деловое обозрение и бизнес-vremia.net
 СИЛА ВЛИЯНИЯ
 НКБ-консалт



ОТЗЫВЫ и благодарности

Отзыв «Liger Group»

Компания ООО «Лигер Групп» выражает искреннюю благодарность Кристине Викторовне Счастной и команде «SKV Group» за помощь в проекте по реструктуризации нашей группы компаний с целью увеличения эффективности имеющихся бизнесов.

Кристина Счастливая со своей командой провела огромную работу в наших компаниях. Под ее руководством и благодаря ее рекомендациям, была создана новая организующая структура компании, проведена работа с топовым составом. Были выявлены все неоптимальные, сложные участки и пробелы в работе руководителей, определено отсутствие системности, связей и взаимодействий, даны рекомендации и поставлены задачи по изменению положения. Проведена титаническая работа по аудиту всего штата, уволены некомпетентные сотрудники, организован активный найм топовых ключевых руководителей по критериям максимальной квалификации и эффективности. Так же начата оптимизация всех внутренних процессов компании и начато создание четкой стратегии развития компаний вместе с новым Исполнительным директором.

Сегодня, благодаря плодотворному сотрудничеству с «SKV Group», у нас в компании работают настоящие профессионалы, а именно: Артамонов Алексей в должности Исполнительного директора всей группы компаний, Кузнецова Любовь в должности Директора по персоналу группы компаний и Абрамова Ирина в должности Финансового директора группы компаний. Мы гордимся тем, что в нашем коллективе теперь трудятся профессионалы настолько высокого уровня и верим, что они смогут поднять нашу группу компаний на еще более высокий уровень развития, прибыли и возможностей.

Хотим отметить, как приятно иметь дело с эффективными, ответственными, знающими свое дело специалистами компании «SKV Group». Именно благодаря слаженной работе, вместе мы добились таких высоких результатов.

Так же выражаем надежду на дальнейшее сотрудничество. В будущем планируем обращаться к Кристине Счастной за консультациями и проведением персональных тренингов для всей нашей команды.

Желаем «SKV Group» больших профессиональных успехов и стремительного развития!

Мы готовы рекомендовать «SKV Group» всем своим друзьям и партнерам в бизнесе.

Президент группы компаний
Мондри Михаил

Отзыв «Сосновка парк»

Уважаемая Кристина Викторовна!

Компания ООО «Спортивный центр «Сосновка парк» выражает Вам благодарность за помощь в найме и внедрении Руководителя отдела продаж – Венера Сабенова. Венер работает в нашей компании с середины июня и уже успел показать четкие результаты. Он не только грамотный управленец, но и «играющий тренер».

Мы просмотрели на должность Руководителя отдела продаж в нашу компанию довольно много специалистов и выбрали самого сильного из них. Благодарны Вам за то, что нам совместно удалось найти и адаптировать кандидата, полностью соответствующего нашим ожиданиям.

Мы остаемся довольны сотрудничеством с Вами, будем рекомендовать Вас своим партнерам и коллегам по бизнесу.

Соучредитель компании
ООО «Спортивный центр «Сосновка парк»
Никита Матросов

Отзыв «Aurum»

Отзыв о тренинге Кристины Счастной.

27 апреля несколько руководителей нашей компании ООО «Аурум» (бренд «Aurum») посетили авторский тренинг современного практикующего бизнес-эксперта Кристины Счастной: «Управление персоналом и делегирование».

Все участники мероприятия получили огромное удовольствие от выступления Кристины: информация преподносилась в простом формате, атмосфера была очень дружелюбной, спикер максимально подробно ответила на все вопросы слушателей.

В России и во всем мире есть множество бизнес-тренеров, но лишь некоторые из них способны изменить мышление людей в позитивную сторону, дать реальные работающие техники, открыть глаза на вещи, о которых слушатели раньше даже не задумывались. Кристина как раз является именно таким экспертом-практиком. Руководители ООО «Аурум» на тренинге получили инструменты и рычаги влияния на своих подчиненных для увеличения их результативности, поняли, как рассчитывать приоритеты, планировать свое время, делегировать и контролировать задачи. Кристина озвучила нам информацию, роди которой мы пришли на тренинг.

Благодарим Кристину за важную подробную информацию, которую она с легкостью донесла до нас, приятную атмосферу на мероприятия и слаженную работу ее сотрудников.

Управляющий сетью мастерских компании «Aurum»
Артур Тарапанов

Отзыв «Петербургский геральдический завод»

Уважаемая Кристина Викторовна!

Я, как коммерческий директор компании ООО «Петербургский Геральдический завод», выражаю Вам благодарность за проведение индивидуального обучения на тему «Технологии найма результативных сотрудников».

Передо мной стояла сверхсложная задача: найти за одну неделю менеджера по продажам. Сложность заключалась не только в сжатом сроке, но и в специфичности продукта, практически полном отсутствии у меня опыта и помощника, который мог бы обеспечить первичный отбор и поток кандидатов.

Пройдя обучение, состоящее из ознакомления с авторскими методическими и материалами и чек-листами, прозвонам предложенных резюме кандидатов, общения с Вами по Skype, просмотре Вашего авторского тренинга, выполнения дополнительных заданий, я в корне поменяла не только свое представление о том, как находить людей в свою команду, но и на структуру отдела в целом. Я поняла, как грамотно подбирать результативных сотрудников (особенно Менеджеров по продажам, найм которых особенно сложен и важен сейчас), научилась следовать золотому правилу «Чудес не бывает».

Как результат, я смогла за неделю справиться с поставленной учредителем задачей: наняла достойного менеджера по продажам, а так же оставила еще трех кандидатов в резерве. На собеседовании чувствовала себя более уверенно, и тратила на общение гораздо меньше времени, чем раньше, но с большей результативностью.

С большим удовольствием буду рекомендовать Вас как сильного тренера и наставника. Ваше обучение действительно меняет подход и не только к найму. А результаты не заставят себя ждать.

Отдельно хочу отметить и Вашу личную поддержку на всем пути, веру и неиссякаемый поток позитива, который заряжал и помогал идти вперед к своей цели.

Коммерческий директор
ООО «Петербургский геральдический завод»
Чихачева Ирина Николаевна

Благодарственное письмо «ЭТА»

Уважаемая Кристина Викторовна!

Хотим выразить Вам благодарность за найм и внедрение в нашу компанию двоих сотрудников – Руководителя отдела продаж Дмитрия Сидорова и Специалиста по кадровому делопроизводству и найму персонала Ксению Москот.

Мы рады тому, что совместными усилиями нам удалось найти не просто исполнителей задач в нашу компанию, а людей, которые полноценно влились в наш дружный коллектив и стали его частью. Задача по подбору сотрудников осложнялась тем, что мы действительно тепло относимся ко всем работникам компании и всегда принимаем на работу только людей, схожих с нами по духу и личным ценностям. Но именно такие люди и были найдены командой «SKV Group», адаптированы и внедрены в наш коллектив.

Мы понимаем, что сотрудники – это основная ценность компании, поэтому стараемся со всей ответственностью подходить к вопросу подбора и найма кандидатов, привлекая грамотных специалистов, таких как Вы и Ваша команда.

Желаем Вам расти и развиваться, работать с благодарными клиентами и интересными задачами. Успехов!

Генеральный директор компании ООО «ЭТА»
Каганский Илья Абрамович

Отзыв «VEDA»

Уважаемая Кристина Викторовна!

Компания бизнес-центр VEDA выражает благодарность Вам и Вашей команде «SKV GROUP» за высокий профессионализм, за качественную помощь в подборе эффективного персонала. Выражаем особую благодарность за найм результативного директора отдела продаж Марию, которая успешно справляется с поставленными задачами.

Компания «SKV Group» выполнила взятые на себя обязательства в срок и на высоком профессиональном уровне. Желаем Вам и Вашей компании успехов и процветания!

Батт Людмила Геннадиевна

Отзыв «Санкт-Петербургский Хладокомбинат №7»

Уважаемая Кристина Викторовна!

Мы, как отдел кадров организации ООО «Санкт-Петербургский Хладокомбинат №7», выражаем Вам благодарность за проведение индивидуального обучения на тему: «Технологии найма результативных сотрудников».

Перед нами стояли сложные задачи - научиться грамотно и результативно проводить собеседования, при этом затрачивая малое количество времени, так же выявлять потребности в кадрах на всех участках производства. Сложность заключалась в том, что было мало опыта, который мог бы обеспечить первичный отбор и поток кандидатов.

Пройдя обучение, состоящее из: ознакомления с авторскими методическими материалами, чек - листами, просмотра Вашего авторского тренинга, общения с Вами по Skype, выполнения дополнительных заданий, в целом изменилась картина работы нашего отдела. Теперь мы поняли, как в кратчайшие сроки находить результативных людей в свою команду. Научились составлять профиль идеальных должностей и на его основе проводить телефонные интервью личные собеседования. Узнали все этапы подбора персонала, научились следовать золотому правилу: «Чудес не бывает».

Как результат, на собеседованиях стали себя чувствовать увереннее, задавать грамотные вопросы, выводящие человека на истину, при этом затрачивая малое количество времени. Так же результатом стало то, что благодаря Вам, начали внедрять не материальную мотивацию постепенно и увидели обратный положительный эффект от сотрудников.

Тренинги оказались очень интересные, запоминающиеся и впечатляющие своей положительной энергией, которая исходит от Вас, как от сильного тренера и наставника. Ваше обучение меняет поход к работе, к найму и ко всему остальному. С большим удовольствием, будем Вас рекомендовать своим друзьям, коллегам и партнерам.

Хотим выразить Вам благодарность за то, что сложные вещи объясняете простым языком, с добротой и спокойствием. Поддерживаете, даете мотивацию, делитесь ценным опытом и своими знаниями.

Отдел кадров
ООО «Санкт-Петербургский Хладокомбинат №7»
Бобылева Яна Владимировна
Бойкова Лина Анатольевна

Отзыв «Мерпаса»

Компания ООО «Мерпаса» выражает благодарность Вам и Вашей команде «SKV Group» за плодотворное сотрудничество и выполненные обязательства.

Впервые за долгие годы нашей работы мы были поражены скоростью, качеством, комплексным подходом к построению команды, и уровнем кандидатов на сложную узкоспециализированную должность.

Вами найден Руководитель важного для нас направления - Юрий Аршинов, который успешно проходит испытательный срок в нашей компании.

Приятно видеть профессионалов своего дела, которые легко отдают и делятся своими знаниями. Наш отдел персонала также прошел обучение технологиям найма от «SKV Group» с целью усиления найма, грамотной адаптации и успешного внедрения новых сотрудников.

Хотим отметить профессиональный подход сотрудников компании «SKV Group» к поставленной перед ними сложной задаче, которую они с блеском выполнили. Мы рады нашему взаимовыгодному сотрудничеству.

Коммерческий директор ООО «Мерпаса»
Сольский Александр

Отзыв «Электротяжкран»

Вот уже около года мы сотрудничаем с Кристиной Счастной и её специалистами (компания «SKV Group»). За это время для нашей компании были наняты несколько сотрудников. Также Кристина проводила внутрикорпоративные тренинги для всех сотрудников компании на темы: «Этапы и техники продаж» и «Эффективное целеполагание». Информация бизнес-тренера ценна тем, что все полученные от неё знания можно сразу использовать в жизни, они проверены на её собственном опыте.

Очень приятно сотрудничать с высококвалифицированными специалистами «SKV Group», которые находят для нас профильных, целевых результативных кандидатов в краткие сроки. А также дают возможность рассмотреть нескольких кандидатов для того, чтобы руководители могли выбрать самого достойного из соискателей, который на долгие годы прикрепит к нашему сработавшемуся за много лет, высокопрофессиональному коллективу.

С надеждой на продолжение сотрудничества.

Генеральный директор ООО «Электротяжкран»
Бобров Марк Михайлович

Наши контакты

Холдинг «SKV Group» работает по всему миру.

Мы имеем представительства в России, Америке, Чехии, Словакии, Англии, Мексике, Италии, Норвегии, Франции, Испании.

КОНТАКТЫ В РОССИИ:

г.Санкт-Петербург
ул. Казанская 7,
БЦ «Казанский», офис 222

Контактный телефон: 8(977) 468-93-50

Учредитель:

Счастливая Кристина Викторовна

E-mail: president@skvgroup.net

Сайт: skvgroup.net

Скайп: [skvcompany](https://www.skype.com/join/skvcompany)



