**Якубов Роман Равильевич**

Бизнес-консультант в области построения стратегий продаж, развития продаж, управления персоналом отделов продаж, формирования и оптимизации бизнес-процессов. Стаж работы в консалтинге– 8 лет.  Собственник и руководитель успешного бизнеса.

Окончил в 2004 г. Ярославский военный финансово-экономический университет, специальность Финансы и кредит, диплом с отличием, и в 2008 г. Московский новый юридический институт юриспруденция, специальность Гражданское право.

Член Гильдии маркетологов России, Ассоциации Профессиональных директоров, входит в ТОП-10 экспертов в области построения стратегий оптовых продаж, участник множества научных конференций. Автор книги «Руководство по созданию отделов продаж» <http://sales-v.com/> и научных публикаций.

             **Основные компетенции:**

* Руководство консалтинговыми проектами в составе управленческой команды, с коллективом, с профильными экспертами;
* Экспертные консультации, бизнес-тренинги, управленческие игры, управленческие семинары;
* Аудит, исследования, аналитическая работа;
* Научная деятельность, редакторский опыт.

**Ключевые направления работы**

Бизнес-консалтинг в области продаж, маркетинга и построения стратегий. Работа с запросами клиентов сегмента В2В:

* Диагностика и аудит бизнес-процессов, выявление потребительских барьеров, неконтролируемых показателей, слабых сторон бизнеса;
* Организации отдела продаж: структура, рекрутинг, обучение, аттестация, KPI по собственной методике;
* Построение плана продаж, внедрение авторской системы продаж;
* Автоматизация бизнес-процессов, настройка воронки продаж, бизнес-аналитики;
* Формирование стратегии роста продаж и разработка методов ее выполнения;
* Сопровождение до запланированного результата.

В работе использует собственную методику организации продаж, авторскую HR-разработку группового рекрутинга, обучения и ассесмента сотрудников для оперативной организации отдела продаж.

За плечами более 40 успешных кейсов и благодарных клиентов.

**Публикации в бизнес-журналах**:

Директор по маркетингу и сбыту №2, 2021 ***«Как увеличить оптовые продажи в период ковидных ограничений»***

Современная торговля №5, 2021 ***«Стратегия повышения конверсии продаж в «Инстаграме»***

**Научные публикации**:

Вестник Северо-Кавказского федерального университета №2, 2021 г***. «Структура цифровой экономики через призму теории многоуровневой конкуренции»***

Научные проблемы водного транспорта №2 (67), 2021 ***«Выбор моделей управления затратами в условиях постпандемии»***

Вестник НГИЭИ Нижегородский государственный инженерно-экономический университет № 6, 2021 ***«Практические аспекты реализации интернет-маркетинговых технологий в розничной торговле»***

**Интервью в СМИ**

Генеральный директор. Управление промышленным предприятием №6, 2021 ***«Как принцип Деминга позволил увеличить показатели онлайн-торговли»***

Онлайн-журнал B-mag ***«Путь к успеху через бизнес-консалтинг»*** <https://b-mag.ru/put-k-uspehu-cherez-biznes-konsalting/>