

МЕДИАКИТ

Александра Санина, МВА

Внешний директор по развитию

Побеждаю хаос в компаниях и
в головах

alexandrasanina.online · стратегический менеджмент · консалтинг · выступления



Александра Санина, MBA

Развиваю бизнесы и обучаю управленцев. Вывожу компании из хаоса к устойчивому развитию методами стратегического менеджмента.

- Основатель и генеральный директор Sellmore Consulting, с 2014 года
- Внешний директор по развитию федеральных компаний с оборотом от 1 млрд руб. в год
- Преподаватель стратегического менеджмента СПбГУ · Партнер Битрикс24



20

лет в преподавании

15

лет в управлении

13

лет в бизнесе

10

лет в консалтинге

Чему я научилась за 20 лет

Стратегия и управление

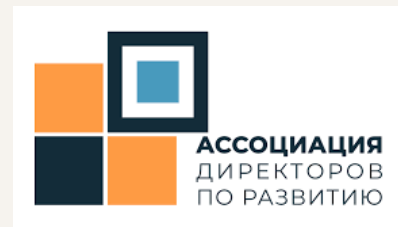
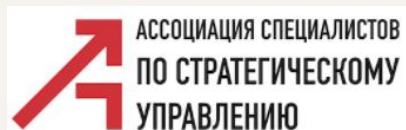
- Сбор информации и подготовка к разработке стратегии
- Разработка, реализация, контроль и изменение стратегии
- Декомпозиция стратегии в компании
- Стратегии прорыва и эффективные бизнес-стратегии
- Лидерство, формирование команд, деловые коммуникации
- Управление проектами развития и внедрение изменений

Образование и практика

- Дипломированный индолог: хинди, урду, санскрит, английский, французский (Восточный факультет СПбГУ)
- MBA, стратегический менеджмент
- Сертифицированный директор по маркетингу Европейского реестра
- Модератор и фасилитатор: от 500 сессий и совещаний в год
- Преподаватель стратегического менеджмента (СПбГУ)
- Переводчик научной литературы: 16 опубликованных книг

Профессиональные сообщества

Член профессиональных ассоциаций и экспертных сообществ по стратегии, маркетингу и развитию.



Создавать будущее, меняя настоящее



- Повышаю конкурентную и антикризисную устойчивость бизнеса
- Перевожу амбициозные компании на следующий уровень через внутреннюю трансформацию
- Поддерживаю российских производителей ради процветания страны

КОМПЕТЕНЦИИ

Что я знаю и умею

Маркетинг

Маркетинговые исследования и разведка

Маркетинговые стратегии и планы

Тактический и операционный маркетинг

Аналитика, аудиты, позиционирование и брендинг

Менеджмент и консалтинг

Стратегии и планы развития, коллегиальная разработка

Бизнес-модели и инвестпроекты для B2B и B2C

Оргизменения и оптимизация бизнес-процессов

Отделы продаж и маркетинга под ключ, модерация сессий

Мои жизненные ориентиры

1

Стратегическое мышление и навыки принятия решений

2

Системный подход к решению любых задач

3

Страсть к достижению результата

4

Деловая интуиция и здравый смысл

5

Профессионализм и требовательность к себе

6

Безоговорочная преданность интересам клиента

Прихожу в компанию и делаю руками

- Запускаю и поддерживаю систему управления развитием
- Организую коллегиальную разработку стратегии силами команды
- Внедряю стратегические и организационные изменения
- Провожу практическое обучение персонала и руководителей
- Управляю развитием: стратегия, операционка, маркетинг, продажи, финансы, HR



РЕЗУЛЬТАТ ДЛЯ КЛИЕНТА

Решаю задачи для клиентов

Сопровождаю федеральные компании и предприятия среднего бизнеса годами

Развитие и масштабирование

Стратегия развития, рост доходов и доли рынка, новые рынки, корпоративная культура.

Преодоление кризисов

Причины спада, сложные управленческие решения, снижение рисков в неопределенности.

Поддержка собственника

Выход из операционки, команда единомышленников, системное управление и мышление.

Продажи, маркетинг, процессы

Оптимизация бизнес-процессов, система мотивации, устойчивые конкурентные преимущества.

Темы выступлений

Мышление предпринимателя

Стратегическое мышление, кто такой стратег, стратегические цели, личная стратегия, уровень смыслов.

Развитие бизнеса и стратегия

Коллегиальная разработка стратегий, стратегии прорыва, внедрение инноваций, корпоративная культура.

Системное управление

Планирование и тайм-менеджмент, делегирование, мотивация, процессное и проектное управление.

Управление и кризис

Управление в условиях неопределенности, безошибочные решения в кризис, системное решение проблем.

Длительность и формат (лекция, семинар, мастер-класс, тренинг) подбираю под задачи организатора.

Для кого и что дают выступления

Для кого эти темы

- Собственники малого и среднего бизнеса
- Наемные генеральные директора и топ-менеджмент
- Начинающие предприниматели любого возраста

Что получают слушатели

- Принципы стратегического и системного мышления
- Понимание управления развитием, а не только операционкой
- Подходы к разработке стратегий: от классических до прорывных
- Методы управления бизнесом в кризис и неопределенность

Примеры выступлений

- Спикер XIV Петербургского Международного Инновационного Форума, панельная дискуссия (2021)
- Спикер Всероссийской конференции «Актуальные вопросы маркетинга» (2022)
- Спикер и ментор конференции «Маркетинг и продажи» (2020, 2021)
- Спикер и наставник марафона «Бизнес для меня», ТОП-3 наставников проекта (2021)
- Ментор межрегионального молодежного форума «Ладoga-2021»
- Спикер Слета Успешных Предпринимателей «СУП-23», Тюмень



Благодарность от участников

“

Ваше выступление было одним из лучших. Не потому что вы наш наставник, а потому что я узнала нечто новое. Остальные говорили то, что вещают из каждого утюга, а у вас было интересно и полезно.

Катерина, участница интенсива

“

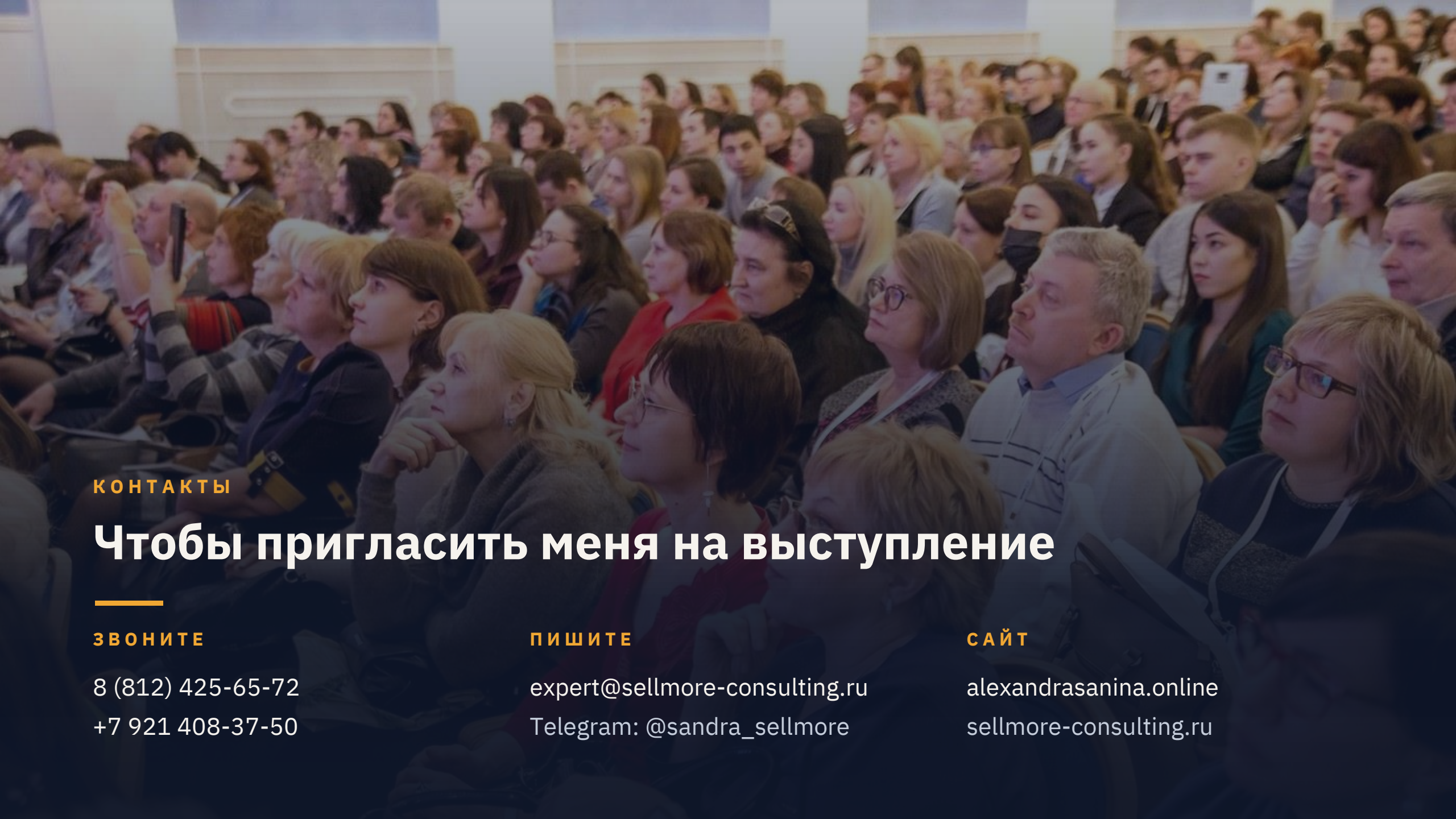
Стратегия подрыва своего бизнеса произвела большое впечатление. Работать над стратегией каждую неделю: это огонь. Отдельная благодарность за личный разбор и трепетное отношение к каждому участнику.

Татьяна Земницкая

“

У Александры очень интересная тема и подача. Идея подрывать самих себя: огонь. Тема полезная, хочу перечитать презентацию и разобрать для себя моменты для работы.

Алена Сидоркина



КОНТАКТЫ

Чтобы пригласить меня на выступление

ЗВОНИТЕ

8 (812) 425-65-72

+7 921 408-37-50

ПИШИТЕ

expert@sellmore-consulting.ru

Telegram: [@sandra_sellmore](https://www.instagram.com/sandra_sellmore)

САЙТ

alexandrasanina.online

sellmore-consulting.ru