



# Ярослав Попов

ТРЕНЕР

## Области экспертизы

Переговоры

Лидерство и мотивация

Стратегическое мышление

Коммуникация

Эмоциональное лидерство

## Форматы работы

Очные программы

Онлайн-формат

Бизнес-симуляции

Мастер-классы

## Образование и сертификаты

- London Business School. UK. Startup Success Program.
- INSEAD. France, Singapore. International Executive Program.
- INSEAD. Singapore. Delivering Outstanding Services.
- Storewars. UK. Business simulation training. Finance and Management.
- Management Center Europe. Belgium. Developing your personal influence and impact.
- Management Center Europe. Belgium. Leadership and Management
- Wharton. USA, PA. Finance, Management.
- Scotwork. UK. Negotiations Skills.
- International Humanitarian University. Sweden. Sociology, Social Psychology.
- Wheaton College. USA, MA. Economics, Management, Sociology.
- МГУ им. Ломоносова. Факультет социологии. Красный диплом.

«Думайте о людях, и они будут думать о Вашем бизнесе». Этим принципом я руководствуюсь всю свою жизнь как в работе так и в личной жизни. Ведь развитие команды и поддержание человеческих отношений — залог успеха и удовлетворения.



Ярослав — один из ведущих специалистов-маркетологов на российском рекламном рынке.

Свою карьеру в рекламе он начал в 1995 году и уже в конце этого года стал одним из основателей агентства ТМА (вошло в группу АДВ в 1998 году). В 2001 году он стал соучредителем и занял пост CEO агентства Progression Group, а в 2010 году основал интерактивное рекламное агентство ENGAGE DigitalLBI и успешно подготовил бизнес к международной сделке. С 2014 по 2019 год Ярослав работал в должности CEO digital-агентства Actis Wunderman — обладателя премии EffieRussia 2016 и 2019.

С 2020 года Ярослав является со-основателем и партнером в ряде технологических бизнес-проектов, среди которых Маркетплейсы, Облачная платформа программ лояльности, сервисные платформы B2B и другие.

У Ярослава большой опыт работы в таких областях как руководство проектами с ответственностью за P&L, реализация долгосрочной стратегии собственников (например, выход на IPO, продажу или окупаемость), запуск сервисов и продуктов, организация клиентской службы.

Ярослав обладает глубокими знаниями маркетинга и продаж, а также финансового и бизнес-планирования.

В ходе своей практической деятельности Ярослав участвовал в построении мульти-культурных и кросс-функциональных команд, создании бизнес-единиц и холдинговых компаний. Он вел проекты в различных отраслях: телекоммуникация, автомобильная отрасль, фарминдустрия, банковский сектор, FMCG, недвижимость, розничная торговля, e-commerce.

Среди клиентов Ярослава были такие компании как Procter&Gamble, Nestle, Nissan, Ford, MasterCard, Citibank, BMW, Audi, GSK, Novartis, Pfizer, Сбербанк, Coca-Cola, Pepsi, Samsung, Microsoft, Huawei, Adidas.

С 2021 года Ярослав присоединился к команде профессионалов CBSD и проводит обучающие программы по лидерству, мотивации, переговорам и коммуникации.