



Ян Вирлов - основоположник российской практики Формализации Продаж. Российский консультант с 15-летним стажем, руководитель компании «Вирлов Консалтинг».

Известен своей адаптацией лучшей западной модели управления продажами. Автор практических инструментов управления продажами. Создал методологическую базу для системного подхода к продажам.

Имеет практический опыт личных продаж и создания служб продаж в зарубежных и российских компаниях. Ян Вирлов проводит практические тренинги в режиме "обучающего консалтинга".

Ян Вирлов – автор ряда статей в журнале «Управление продажами» и других изданиях. Спикер и соорганизатор конференций по управлению продажами, клиентингу и эффективности. В качестве приглашённого преподавателя читал лекции и проводил мастер-классы во многих ВУЗах страны: Международной школе бизнеса «Мирбис», МГИМО (У) МИД РФ, Академии народного хозяйства при Правительстве РФ, РЭУ им. Г.В.Плеханова и других.

Лидеры бизнеса выбирают Яна Вирлова для наведения порядка в управлении и помощи с внедрением передовых управленческих инструментов. Список избранных клиентов «Вирлов Консалтинг» включает ГК «ПРОДЭКС», ООО «Ксерокс Евразия», ЗАО «Столичное грузовое агентство», ЗАО «Росгосстрах», ЗАО «Промстройконтракт», ОАО «ЭЛВИС-ПЛЮС».

Консалтинговые проекты исполняет лично Ян Вирлов.

