ЗЕМЛЯ СТРАТЕГА

Филипп Гузенюк

«Ко мне приходят, когда нужно сделать большую задачу и при этом не умереть: не заплатить за это собой, своей семьей, здоровьем, увлечениями...»

5 150+
часов индивидуального коучинга

13 500+
часов работы с группой

- Партнёр компаний «Земля стратега» и «Институт коучинга» Санкт-Петербург. Executive-коуч, медиатор конфликтов, руководитель направления «Стратегическое консультирование»
- Основатель компании «Счастье в деятельности. Консалтинг»
- Член Ассоциации русскоязычных коучей (АРК)
- Приглашенный эксперт бизнес-школы «Сколково»
- Работает в консалтинге с 2004 года
- В 2014-2023 годах провел более 300 стратегических сессий в компаниях России и стран Европы и Азии
- Спикер конференций: «Дело года», «Стратегируй», «Retail Tech», «NoGuru Forum», «Reforum Winning The Hearts», «Бизнес со Смыслом», «Люби то, что делаешь», «Incredible Edge», «Грани личного бренда»
- В 2013 и 2014 годах вошел в тройку номинантов на звание «Лучший тренер года» (Премия Trainings)

Клиенты

- Учредители, председатели правления, вице-президенты, генеральные директора компаний
- Руководители департаментов
- Инвесторы

Направления работы

- Стратегирование, сессии стратегического и организационного развития
- Коучинг команд топ-менеджеров и проектных команд на русском и английском языках
- Индивидуальный коучинг топ-менеджеров и владельцев бизнеса на русском и английском языках
- Проведение масштабных конференций в различных форматах (OpenSpace, WorldCafe, AppreciativeInquiry)

Корпоративные клиенты

- Beeline, Yota, «МТС», GE Healthcare, Unilever, Johnson&Johnson, Wrigley, International Paper, Cardif BNP Paribas Group, Wörwag Pharma, Pfizer, Royal Canin, «Почта России», Schneider Electric, Mary Kay, Nokian Tyres, Ancor, AGC, Syngenta, Ciclum, ГК «ИЛИМ», Издательство «МИФ», «Буше», SPLAT, «Эконика», Diamond Catering, Faurecia, RBI, X5 Retail, «Сэлвим», Skillbox, Mail.ru, Sanofi, «Вертекс», Henkel, Kärcher, Highland Gold, «Ультра», «2ГИС», «Черкизово», «Глобал Портс», «Аквариус», «Голос девелопмент», IT-One, «Ларта Гласс», Finn Flare, «Кенгуру», «СДЭК» и др.

Основные задачи, решаемые клиентами

- Разработка стратегического видения компании
- Освоение новой должности или нового уровня правления
- Повышение личной эффективности и стрессоустойчивости
- Выполнение амбициозных целевых показателей и планов
- Формирование управленческой команды и структуры управления подразделениями

Образование

- **2021**
  Обучение подходам и системе Agile, сертификат ICAgile Certified Professional ICP
- **2020**
  Harthill Leadership Development Framework – сертификационная программа
- **2014-2015**
  Embodied Practitioner, MetaIntegral, USA – программа обучения интегральному консультированию
- **2012**
  TetraDynamics, MetaIntegral, USA – программа обучения интегральному консультированию
- **2011**
  Amina Knowlan, USA: «Matrix Leadership»
- **2011**
  Harthill Consulting – Alchemist Workparty «Создание исследовательских сообществ»
- **2011**
  Макс и Элен Шупбах: «Стратегия и видение под углом 721 градус»
- **2011**
  Компания Go-Training: «Основы Фасилитации»
- **2011**
  Victor Sanches, USA: «Практики работы с намерением мексиканских индейцев»
- **2010**
  Pacific Integral (USA) совместно с Институтом Коучинга – цикл семинаров для консультантов – «Применение интегрального подхода в работе с организациями» «Управление полярностями»
- **2009**
  Babson College, USA - Symposium for Entrepreneurship Educators – Russia «Обучение и развитие предпринимателей»
- **2004-2006**
  Институт Коучинга, Санкт-Петербург, курс профессиональной переподготовки по специальности «Коуч- консультант», бизнес-тренер
- **2002**
  Trondheim University, Norway программа по стратегическому международному маркетингу
- **1998-2003**
  СПбГУ Экономический Факультет, первое высшее образование по специальности «экономист», «преподаватель экономики»

Примеры реализованных проектов

1. Выход компании из списка Forbes РФ с 100 на 30 позицию за 2 года: рост EBITDA на 1 млрд EURO. Личный коучинг первых лиц, расширенные стратегические и организационные сессии.
2. Рост оборота компании с 6 млрд до 21 млрд рублей при росте прибыли в 6 раз за 3 года: личный коучинг первого лица, стратсессии, работа с культурной трансформацией.
3. Рост оборота компании с 500 млн рублей до 10 млрд рублей за четыре года и успешная передача бизнеса от собственника наемному менеджменту. Личный коучинг, партнерские сессии, работа над стратегией и развитием топ-лидеров.
4. Программа «Счастье в деятельности: источники энергии в работе».

   В 2008-2022 гг. программа была проведена более 300 раз в открытом и корпоративном формате, за всё время существования программы через нее прошло более 15000 руководителей.

Рекомендации

- **Эдуард Тиктинский,** председатель совета директоров, основатель и собственник, группа «RBI»
- **Александр Жилов,** исполнительный директор, фармацевтическая компания «СЭЛВИМ»
- **Алеко Илиопуло,** генеральный директор, «Эконика»
- **Евгений Демин,** основатель, «SPLAT»