



*В СК «Альянс» на должность директора агентских продаж Московского региона назначен Алексей Поспелов, ранее возглавлявший Центр обучения.*

В новой должности А.Поспелов будет отвечать за управление, поддержку и развитие ритейловых продаж в Москве и Московской области, а основными стоящими перед ним задачами станут внедрение новой системы мотивации продавцов и повышение эффективности офисов продаж.

Алексей Поспелов родился в 1976 году в Москве. В 1998 году окончил социологический факультет Санкт-Петербургского государственного университета. В страховании с 2000 года, в ОАО «СК «РОСНО» – с 2001-го. Возглавлял Центр обучения Санкт-Петербургского филиала РОСНО, затем был переведен в Москву для реализации нового проекта – Центра индивидуального страхования, в котором работал с 2003 по 2004 гг. С 2005 по 2010 гг. отвечал за продажи ОАО «СК «РОСНО» в Московской области, где сумел за 5 лет обеспечить рост поступлений в 5 раз – с 200 млн руб. в год до 1 млрд руб. в год. С 2010 г. по 2012 г. возглавлял Центр обучения ОАО «СК «Альянс», при котором создал Школу агентов и Адаптационную зону для обучения новичков (так называемый «Инкубатор»), а также смог сделать процесс обучения в компании одним из конкурентных преимуществ ОАО «СК «Альянс» при работе с банками-партнерами.

«Московский регион традиционно отличается высокой страховой культурой и высоким уровнем проникновения страхования, а его агентская сеть обладает большим потенциалом, поэтому нам так важно иметь здесь эффективную и хорошо управляемую сеть высококвалифицированных продавцов, которая станет одним из драйверов устойчивого прибыльного роста нашей компании. Я уверен, что Алексей как специалист, который много лет обучал продавцов передовым технологиям продаж, сумеет максимально использовать эти возможности», – прокомментировал новое назначение Стефан Маркшис, заместитель председателя Правления СК «Альянс».

**Источник: [www.wiki-ins.ru](http://www.wiki-ins.ru), 29.10.12**