

Dzīves apraksts

Personiskie dati:

Laila Snidzāne

Dzirnavu 3-11, Rīga, Latvija, LV-1010

e-pasts: laila@metacoach.lv

mob.tālr.: +371 29412983

Izglītība:

2005 - 2007	Biznesa augstskola „Turība” / Profesionālais maģistra grāds uzņēmējdarbības vadībā
1999 - 2002	Rīgas Tehniskā Universitāte / Bakalaura grāds uzņēmējdarbības ekonomikā

Papildus izglītība:

2025	Advanced Executive Coaching & Mentoring / Clutterbuck Coaching&Mentoring International
2024	Change Partners / DISC tipoloģijas sertifikācija
2023	Win partners / Train the Trainer
2023	EKT / Mentor certificate
2023	Erickson Coaching International / Four Quadrant Quantum Thinking
2023	Open Mind Management / Team Coaching Practitioner Course
2022	Neuroscience & Neurocoaching / International Coaches Union
2022	EKT / Certified Mentor
2021	EACEIO / Tutor of Emotional Intelligence Development
2021	Genos International / Emocionālās Intelīgences praktiķis
2018	Association of Professional Coaches / Trainer or Coaching, Business Trainer
2017	Erickson Coaching International / High Performance Team Coaching
2017	Association of Professional Coaches / Professional Coach (PCC)

Publikācijas:

- 2025 Autore grāmatai “Kouča rokasgrāmata”
Informācija: <https://metacoach.lv/gramata-kouca-rokasgramata/>
- 2021 Līdzautore grāmatai “Koučinga tehnikas. Solis pa solim. Sev, komandai, biznesam.”
Informācija: <https://metacoach.lv/gramata-koucinga-tehnikas/>
- 2022 Erasmus+ projekta ietvaros līdzautore “Rokasgrāmata vadītājiem”
Informācija: <https://metacoach.lv/rokasgramata-vaditajiem/>
- 2022 - 2023 Vairākas publikācijas par vadītprasmju tēmām e-avīzē “iBuzness”.
Piemēram: <https://news.lv/iBizness/2023/02/06/vaditajs-ka-mentors>

Lielākie korporatīvie klienti koučinga ietvaros:

- 2025.g. septembris - pašlaik (projekts no 2021.g. un ir 1 grupa katru gadu katrai tēmai) BPO Services: 15 nodarbību cikls uzņēmuma vadītājiem un potenciāliem līderiem ar mērķi pilnveidot vadītprasmes un pašpārvaldes iemaņas.
BPO Services: 12 EQ nodarbību cikls jauniem zvanu operatoriem ar mērķi pilnveidot emocionālo inteliģenci, prasmes vadīt savas emocijas un ietekmēt citu cilvēku emocijas.
- 2025.g. janvāris - pašlaik PEPI RER: nodarbību cikls (2 nodarbības mēnesī, 2025.g. jun-sep un no 2025.nov) 15 uzņēmuma vadītājiem ar mērķi pilnveidot vadītprasmes un attīstīt inovatīvo un stratēģisko domāšanu, atraisīt līderības īpašības.
- 2024.g. decembris - 2025.g. novembris ScandiWeb: individuālās koučinga sesijas uzņēmuma darbiniekiem un vadītājiem. 5 sesijas katram dalībniekam*.
* nodrošināju 15 cilvēku pavadību.
- 2024.g. oktobris - 2025.g. maijs AS “Latvijas Finieris”: 8 nodarbību sesiju cikls “Esi Līderis” uzņēmuma vadītājiem un topošiem līderiem ar mērķi pilnveidot vadītprasmes un attīstīt inovatīvo un stratēģisko domāšanu, atraisīt līderības īpašības.
- 2024.g. jūnijs - 2025.g. maijs Valsts Kanceleja: individuālās koučinga sesijas publiskās pārvaldes Top vadītājiem, kopā projektā piedalās 25 vadītāji (katrā gadā, kopā 50), katram tiks nodrošināts līdz 9 sesijām, pakalpojums tiek nodrošināt tandēmā kolēģiem.
(projekts turpinās uz 2.gadu līdz 2026.g.maijam) * es nodrošinu individuālās koučinga sesijas 12 vadītājiem.

2024.g. marts - oktobris	AS "Olpha" (iepr.nosaukums "Olainfarm"): * 11 grupas sesijas valstu vadītāju stratēģiskās vadības, līderības un emocionālās intelīģences attīstībai. * Individuālās koučinga sesijas valstu vadītājiem, kopā 10 cilvēki, līdz 9 sesijām katram.
2023.g. novembris - 2024.g. jūnijs	AS "Latvijas Finieris": grupas sesiju cikls "Esi Līderis" 16 uzņēmuma vadītājiem ar mērķi pilnveidot vadītprasmes un attīstīt inovatīvo un stratēģisko domāšanu, atraisīt līderības īpašības.
2023.g. maijs - jūnijs	Labklājības ministrija: 3 grupas sesiju cikls kopā 2 grupām "Autentiskā līderība un komandas attīstība", kopā izgāja ap 30 cilvēkiem
2023.g. septembris - oktobris	AS "Sadales tīkls": 3 grupas sesiju cikls kopā 3 grupām "Autentiskā līderība un komandas attīstība", kopā izgāja ap 50 cilvēkiem
2023.g. februāris - aprīlis	"Lauku Agro" SIA: 13 grupas sesijas ar treniņa elementiem uzņēmuma 10 vadītājiem ar mērķi pilnveidot vadītprasmes un attīstīt inovatīvo un stratēģisko domāšanu.
2022.g. jūnijs - oktobris	Valsts Kanceleja: individuālās koučinga sesijas publiskās pārvaldes Top vadītājiem, kopē projektā piedalījās 21 vadītājs, katram tika nodrošināts līdz 7 sesijām, pakalpojums tika nodrošināt tandēmā ar kolēģi. * es nodrošināju individuālās koučinga sesijas 11 vadītājiem.
2020.g. novembris - 2021.g. maijs	CFLA: individuālā un grupas koučinga sesiju nodrošināšana CFLA departamentu 15 vadītājiem, dažiem no tiem tika nodrošināts arī viņu komandu grupas koučinga sesijas. Projekts tika nodrošināts kopā ar vēl 2 kolēģiem. * es nodrošināju individuālās koučinga sesijas 5 vadītājiem.

Darba pieredze:

09/2018 - līdz šim **MetaCoach SIA (MetaCoach Coaching & Training Center)**
- biznesa konsultācijas, koučings, vadītāju apmācības un mentorings
Īpašniece, trenere un koučs

Atbildība:

- Attīstības stratēģijas un uzņēmuma budžeta izstrāde, vadības un izpildes kontrole.
- Jaunu klientu piesaiste apmācību programmām un biznesa konsultāciju jomā.
- Koučinga un vadītprasmju apmācību vadīšana, grupu un individuālais koučings

G a l v e n i e s a s n i e g u m i:

- ✓ Ir apmācīti un pavadīti profesionālajās gaitās vairāk kā 500 profesionālie kouči dažādos specializācijas virzienos.

- 9/2022-4/2023 **Biznesa augstskola “Turība” - Komandu izveide un vadīšana, kurss maģistrantiem**
Lektore
- Atbildība: → Kursa satura izveide un materiālu sagatavošana, apkopošana prezentācijā.
 → Pasniegšana klātienē maģistratūras studentiem un atbalsts mājas darbu izpildē.
- 02/2020 - 01/2021 **Eoma SIA (Interneta veikali inch2.com un saapio.com)- mazumtirdzniecība un e-komercija**
Operatīvais direktors
- Atbildība: → Izmaiņu izstrāde un ieviešana ražošanas procesā un preču iepirkumā.
 → Uzturēt attiecības un sadarbības nosacījumus ar partneriem un pakalpojumu sniedzējiem.
 → Abu zīmolu komandu vadība un ikdienas atbalsts.
- G a l v e n i e ✓ Veiksmīga abu zīmolu komandu vadīšana krīzes
sasniegumi: laikā (pandēmijas sākums) un tās ietekmē uz vidējā cenu segmenta produktu kategorijām.
- 01/2019 - 12/2019 **Technodom (Technodom Operator, interneta veikals www.technodom.kz) - mazumtirdzniecība un e-komercija**
Online pārdošanu vadītāja, īstermiņa kontrakts
- Atbildība: → Tiešsaistes pārdošanu stratēģijas un sortimenta attīstības plāna izstrāde jaunās kategorijās (māja, bērni, sports, skaistumkopšana).
 → Stratēģiju un metožu izstrāde, lai uzlabotu darbības rādītājus tiešsaistes tirdzniecībā.
- G a l v e n i e ✓ Veiksmīgi pabeigta jaunas e-veikala lapas un
sasniegumi: mobilās aplikācijas izstrāde un palaišana.
 ✓ Lapā laists klajā jauns finanšu produkts (tiešsaistes līzings klientiem).
- 07/2016 - 12/2018 **Pigu Latvia SIA SIA (Pigu Group, interneta veikals www.220.lv) - e-komercija**
Valdes locekle, uzņēmuma vadītāja
- Atbildība: → Uzņēmuma budžetu un attīstības stratēģijas izstrāde, vadība un izpildes kontrole.
 → Efektivitātes rādītāju uzlabošanas stratēģijas un paņēmieni izstrāde, vadība un izpildes kontrole.
 → Uzņēmuma pārstāvniecība valsts institūcijās un mēdijos.

G a l v e n i e
sasniegumi:

- ✓ 2018.gadā veiksmīgi pabeigta uzņēmuma struktūras maiņa ar centralizāciju mātes uzņēmuma valstī.
- ✓ Pateicoties vērienīgām iekšējo procesu izmaiņām 2017.gadā pret iepriekšējo gadu darbinieku skaita samazinājums par 26%.
- ✓ 2016.gadā darbinieku snieguma efektivitātes pieaugums par 30% (Neto apgrozījums uz 1 darbinieku), 2017.gadā plānots efektivitātes pieaugums par vairāk kā 50%.
- ✓ 2017.gadā “Uzslavē Labu Servisu” projektā godalga “Par izcilību e-servisā” ir iegūta trešo gadu pēc kārtas.

04/2015 - 06/2016 **Pigu Latvia SIA SIA (Pigu Group, interneta veikals www.220.lv) - e-komercija**
Mārketinga direktore

Atbildība:

- Uzņēmuma zīmola pozicionēšana, attīstības stratēģijas izstrāde un ieviešana.
- Tirgus analīze un pētījumi, klientu vēlmju pētījumi un segmentācija.
- “Offline” un “online” pārdošanas kanālu budžetu plānošana, akciju un aktivitāšu plānošana, norises un efektivitātes kontrole.
- Darbs ar aģentūrām un to darbu kontrole.
- Sadarbība ar papildus pakalpojumu sniegšanas uzņēmumiem (piegāde, līzingi, citas atbalsta platformas).
- Zīmola popularitātes, atpazīstamības celšanas un klientu lojalitātes pasākumu plānošana, organizēšana un izpildes kontrole (PR, blogi, sociālie tīkli, lojalitātes programmas).

G a l v e n i e
sasniegumi:

- ✓ 2015.gadā interneta veikals 220.lv ir kļuvis par lielāko e-veikalu Latvijā, tā atpazīstamība interneta lietotāju vidū ir pieaugusi no 87% 2013.gadā līdz 99% 2015.gada beigās.
- ✓ 2016.gada “Uzslavē Labu Servisu” projektā ietvaros iegūtas veselas 3 balvas: “Ātrākā klientu apkalpošana”, “Rekomendētākais uzņēmums” un “Izcilība E-serviss kategorijā”.

01/2013 - 03/2015 **Pigu Latvia SIA SIA (Pigu Group, interneta veikals www.220.lv) - e-komercija**
Komercdirektore

Atbildība:

- Interneta veikala 220.lv sortimenta plānošana un efektivitātes kontrole.
- Darbs ar biznesa partneriem un gada līgumu slēgšana.
- Komercijas budžetu veidošana un izpildes kontrole.

G a l v e n i e sasniegumi: ✓ 2013.gadā uzņēmums auga par 66% saglabājot nemainīgu komercijas komandas lielumu.
 ✓ 2015.gadā interneta veikals sasniedz Nr.1 vietu Latvijas e-komercijas uzņēmumu vidū un kļūst par nozares līderi.

07/2008 - 08/2012 **Greis Loģistika SIA (Greis Group)** - pārtikas un nepārtikas preču vairumtirdzniecība un loģistika
Loģistikas un Transporta nodaļas vadītāja

Atbildība: → Nodaļas darba organizācija un loģistikas procesu izstrāde, vadība un kontrole, budžetu plānošana un kontrole.
 → Preču importa un eksporta darījumu vadība.
 → Akcīzes, muitas un vairumtirdzniecības noliktavas vadība un sadarbība ar attiecīgo nozari kontrolējošām valsts institūcijām.
 → Autoparka vadība.

G a l v e n i e sasniegumi: ✓ Veiksmīga un ātra uzņēmuma loģistikas procesu optimizācija 2008.gada krīzes laikā (procesu izmaiņas un darbinieku skaita samazinājums par 30% bez negatīvas ietekmes un darbu izpildes kvalitāti).

03/2007 - 05/2008 **Plus Punkts SIA (Greis Group)** - preču mazumtirdzniecība
Projekta vadītāja „Plus Punkts - Latvijas Pasts” (preču piegāde mazumtirdzniecībai Latvijas Pasts nodaļās)

Atbildība: → Projekta budžeta plānošana un izpildes kontrole.
 → Darbs ar projekta sadarbības partneri: pārdošanas plāna izpildes uzraudzība, mārketinga aktivitāšu plānošana, organizācija un vadība.
 → Darbs ar preču piegādātājiem: sortimenta un cenu vadība, preču piegādes kvalitātes kontrole.

08/2006 - 02/2007 **Greis Loģistika SIA (Greis Group)** - pārtikas un nepārtikas preču vairumtirdzniecība
Lielo klientu nodaļas vadītāja

Atbildība: → Pārrunu veikšana ar viesiem KA klientiem, sortimenta politikas izstrāde un ieviešana, kategoriju menedžments.
 → Pārdošanas plānu izpildes uzraudzība, mārketinga aktivitāšu plānošana, saskaņošana un izpildes kontrole.
 → Sadarbība ar lieliem mazumtirdzniecības tīkliem līgumu slēgšanā.

10/2005 - 07/2006 **Daisena Latvia SIA** - pārtikas un nepārtikas preču vairumtirdzniecība
KA menedžere

Atbildība: → Sadarbība ar lieliem mazumtirdzniecības tīkliem, zīmolu mārketinga atbalsta plānošana, organizācija un vadība.

12/2003 - 09/2005 **Simeks SIA** - pārtikas preču vairumtirdzniecība
KA menedžere

Atbildība: → Sadarbība ar lieliem mazumtirdzniecības tīkliem, zīmolu mārketinga atbalsta plānošana, organizācija un vadība.

06/2002 - 12/2003 **Avers Centrs SIA** - pārtikas un nepārtikas preču vairumtirdzniecība
KA menedžera asistente

Atbildība: → Asistēšana KA menedžerim ikdienas darbos, datu sagatavošana un analīze.

P a p i l d u s informācija:

Valodu zināšanas: Latviešu - dzimtā, krievu - izcili, angļu - labi.