

KOOLITAJA TUTVUSTUS:



Indrek Põldvee on B2BGrowth asutaja, LinkedIn spetsialist ja strateeg.

Neli aastat (2015-2019) tegutses Indrek idufirmaga [Sorry as a Service](#). Täna on firma **edukalt maha müüdud** ja uutele omanikele edasi antud. Selle aja jooksul õppis ta edukalt kasutama LinkedIn'i müügi tööriistana. Tema kliendid olid Pipedrive, TransferWise, Briti Telekom, DPD UK ja paljud teised. Ettevõtte läbis **maailma populaarsema startup programmi** nimega [Techstars](#), kuhu võetakse vaid **1% ettevõtetest**.

Indrek on kasutanud aktiivselt LinkedIn'i üle **4 aasta**. Ta on omandanud praktilisi teadmisi ja läbinud erinevaid LinkedIn'i poolt

pakutud koolitusi. Ülesehituselt on Indreku koolitused **väga praktilised**.

Indrek on **Eesti kõige populaarsema ettevõtlus podcast'i** [Hakkame tegutsema](#) asutaja. Saated on saadaval Delfi keskkonnas. Hetkel on tehtud 100 intervjuud ja *podcast'*il on üle 250 000 allalaadimise. Indrek on **sertifitseeritud coach** ja õppejõud. Indrekul on **4 aastane** mentorlus kogemus.

Klientide ja tagasiside:

Indreku koolitus LinkedIn teema avardamisel oli nagu rusikas silmaauku. Oleme meeskonnaga LinkedIn-ist korduvalt rääkinud, kuid tegudeni pole jõudnud. Nüüd sai terve meeskond aru, et tegemist on kasuliku tööriistaga, mis saab töös palju abiks olla. Indreku energia ja esitlusviis olid kaashaaravad ning tegid jälgimise lihtsaks.

Piret Potisepp | Kaubandus ja Tööstuskoja teenuste direktor

Kui soovitakse LinkedIn-i kohta esmast infot koos praktiliste näpunäidetega, siis tasub kutsuda Indrek sellest rääkima, sest ta teeb seda huvitavalt ja kaashaaravalt! Huvitavad olid Indreku näpunäited võrgustiku loomisel. 😊

Kerstin Piik | Eesti Töötukassa personali arendusjuht

Mõned meie kliendid:

