

## Дмитрий Леонов. Резюме консультанта.

- 1 **18 лет успешной работы в продажах и управлении** (из них – 8 лет на позиции директора по продажам РФ и генерального директора) в компаниях: Philip Morris, Danone (Большевик), PepsiCo, Frito-Lay, Bunge, Gallina Blanca, Schick (Pfizer), ГК Разгуляй.
- 2 **Автор книг «Практикум Поставщика»** (в т.ч. отраслевого справочника – 42 соавтора из ритейла и производителей, учебников и бизнес-романа) тиражом 20.000 бумажных экземпляров.



- 3 **Заместитель Председателя Правления [Руспродсоюза](#)**: медиация конфликтов поставщиков с торговыми сетями с использованием принципов саморегулирования в отрасли (КДП).
- 4 **Преподаватель курса «Категорийный менеджмент»** в [РЭУ им. Г.В. Плеханова](#)
- 5 **Партнер и представитель в РФ международных (TOP-10) компаний:**
  - Консалтинговой компании [The Partnering Group](#) (2013 – 2022 г.)
  - Executive Search компании [Stanton Chasy International](#) (2011 – 2013 г.)
- 6 **Бизнес-тренер** производителей FMCG крупного и среднего бизнеса по работе с федеральными сетями.

Стаж тренера	12 лет
Количество участвовавших в тренингах КАМ	4'000
Количество клиентов-производителей FMCG	600

### 7 Типовые консультационные проекты для FMCG

№	Типовой проект	Кол-во клиентов
1	Диагностика функции продаж и создание стратегий роста с фокусом на федеральные торговые сети ( <u>формат результата готов отправить по запросу</u> )	69
2	Подготовку компании к ведению проектов «капитанства категории» (товарной группы внутри категории)	5
3	Создание или реформирование коммерческой политики	8
4	Создание бизнес-плана развития стартапа (для потенциально крупного бизнеса)	4

### 8 Типовые HR-проекты для FMCG

№	Типовой проект	Кол-во клиентов
1	Центры оценки сотрудников (КАМ) в формате онлайн и офлайн	42
2	Оценка кандидатов на ТОП-позиции в рамках проекта рекрутмента	19
3	Реформирование системы компетенций и настройка KPI	14

### 9 Типовые консультационные проекты – как FMCG, так и другие индустрии (IT, инжиниринг, автопром, энергетика, строительство и т.д.)

№	Типовой проект	Кол-во клиентов
1	Создание Миссии, Видения, Ценностей, Стратегической цели	12
2	Проведение сессий стратегического планирования различного масштаба, длительности и целеполагания	82
3	Подготовка планов для продажи компании, для привлечения инвестиций, создание инвест-меморандумов	5

### 10 Некоторые из клиентов по консультациям на уровне собственников или ТОП-менеджеров: Белуга-Групп, Ренова, Вейр Минералз, Маххиум, Renault, Северсталь, ТС Глобус, Очаково, Доброфлот, ДеСессо, Дядя Ваня, Дессан, Юнибоб, Конфеста, Зелдис Фарма.

11

**Примеры интересных для меня проектов (разрешенных к полному или частичному раскрытию):**

№	Компания	Год	Проект
1	Гарден Ритейл Сервис	2012-2014 гг.	Пересмотр бизнес-стратегии: уход из импорта, вход в новые категории с покупкой питомника растений и торфяника.
2	Торговая сеть Глобус (Кыргызстан)	2014 г.	Реформирование предложения для клиентов, категорийного управления, стратегии расширения. <a href="#">(одобренная к доступу часть материалов – по ссылке).</a>
3	Европейский B2B e-commerce лидер Manutan	2013 г.	Диагностика модели работы в РФ, сравнение с практиками Европы, предложение новой модели <a href="#">(одобренная к доступу презентация для инвесторов – по ссылке).</a>
4	Государственная структура Республики Казахстан	2017 г.	Анализ рынка ритейла <a href="#">Отчет по ссылке.</a>
5	Северсталь	2014 г.	Выбор продуктовой стратегии металло-черепицы (NPD)
6	Руспродсоюз	2021 г.	Создание полнофункциональной стратегии ассоциации производителей (фокус на GR и PR)
7	Weir Minerals –	2011-2014 гг.	Пересмотр RouteToMarket и адаптация ассортимента для РФ для лидера по производству оборудования для горнодобывающей, нефтегазовой промышленности
8	ВЭБ	2013 г.	Полнофункциональный аудит бизнеса проблемного производственного актива ВЭБ. <a href="#">(финальная презентация для Заказчика – по ссылке).</a>
9	Фаби Милк	2018 г.	Оценка рынка и бизнес-план старта продаж в РФ. <a href="#">(по ссылке – бизнес-план без финансовой модели),</a>
10	ПирроГрупп	2014 - 2016 гг.	Создание полнофункционального бизнес-плана по строительству первого в РФ завода PIR плит. Привлечение инвестиций 700 млн руб. Нахождение экспертов, клиентов, выходов на разрешительную документацию. Строительство завода. <a href="#">(по ссылке – пример бизнес-плана без фин. модели).</a>

12

**Контакты:**

Дмитрий Леонов

+7 (916) 600-17-69

[dmitry@leonov.consulting](mailto:dmitry@leonov.consulting)
[www.leonov.consulting](http://www.leonov.consulting)
