

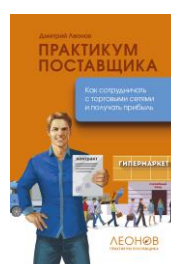


Опытный сотрудник крупных компаний: 20 лет достигал результатов у производителей FMCG:

На должности коммерческого директора по России и СНГ работал в течении 8-ми лет в компаниях: **Большевик-Данон, Бунге, Галлина Бланка**, а также на позициях Генерального директора в **ГК Разгуляй**, менеджера по работе с ключевыми клиентами, регионального менеджера, руководителя отдела торгового маркетинга и торговых операций, менеджера по развитию рынка в **Филип Моррис, Пепси Боттлинг Групп, Шик (ГК Пфайзер), Фрито Лэй**



Автор книг «Практикум Поставщика» тиражом 11.000 экземпляров.



Бизнес-тренер: за 10 лет обучил 4.000 сотрудников из 600 компаний на тренингах для поставщиков в сети по темам:

1. Категорийный менеджмент для поставщиков в торговые сети.
2. Стратегии поставщиков по работе с торговыми сетями.
3. Специальные инструменты переговоров с торговыми сетями.
4. Продвинутое техники переговоров с торговыми сетями.
5. Создание и проведение аналитических презентаций торговым сетям.
6. Эффективная работа с онлайн ритейлерами.



Некоторые из клиентов:

Нестле, Юнилевер, Хенкель, Балтика, Бульбаш, Симпл, Кин, Кастель-Малезан, Алкоторг, Ростагроэкспрт, ОМК, Экомилк, Семпер, Савушкин продукт, Умалат, Ренна, Бибиколь, Арла Фудз, Белебеевский, Сыробогатов, Аби-продукт, Дымов, Мясницкий ряд, Камский бекон, Микоян, Царицыно, Лето, Вараксино, Волжанин, Агама, Дальпромрыба, Агрохолинг Московский, Мое Лето, Якобс, Чибо, Паулиг, Лебо кофе, Харибу, Пец Хаас, Рускарт, Ого, Эфко, Русагро, НМЖК, Скит, Чипита, Акульчев, Фацер, Славянка, Риттер спорт, Бальсен, Победа Вкуса, Волжский пекарь, Конти, Белевская пастила, Полёт, Черемушки, Линдт унд шпрюнгли, Бик, Daw Chemicals, Аванта, Rocks, Черноголовка, Сады Придонья, Архыз, Байсад, Подравка, Русский продукт, Котани, Роллтон, Камис, Мистраль, Ангстрем, Агроальянс, Ратибор, Л. Арго, Сандер, Любимый край.



Бизнес-консультант: выполнил 80 проектов на темы:

1. Сессии стратегического планирования.
2. Оценка персонала.
3. Создание коммерческих политик и стратегий работы с сетями.
4. Диагностика и реформирование процессов в отделе продаж.
5. Проект «категорийного капитанства» с торговыми сетями.
6. Помощь в подготовке годовой переговорной компании с сетями.
7. Создание бизнес-планов и инвест-меморандумов.



Примеры выполненных проектов:

1. У международного дистрибьютора [Манутан](#) стагнировал бизнес и стояла задача провести аудит Российского офиса – предложить новый «путь к рынку», внедрить цифровизацию продаж. После знакомства в «лучшими практиками» в европейских офисах и анализа конкурентной среды и процессов, [был создан, защищен и внедрен план](#).
2. Завод по производству металлоконструкций и сэндвич-панелей, перестал платить кредиту, который и заказал аудит, в рамках которого я провел пере-сегментацию клиентов, предложил им новые продукты и стратегии выполнения заказов. [Предложения были приняты и внедрены, завод расплатился с банком](#).
3. Когда я работал директором по продажам в кондитерском подразделении Данон – фабрике Большевик, моей задачей было конвертировать «путь к рынку» с 3PD в DS3, и вернуть инвестиции в течение двух лет. Я создал финансовую модель работы с дистрибьюторами, за два года рекрутировал и обучил 400 торговых представителей, [обеспечил прибыльный рост 40% в год](#).
4. Сейчас в холдинг Пепсико входят бизнесы по напиткам, снекам и молочной продукции, но когда-то это были разные подразделения. [Я отвечал за интеграцию Пепси и Фрито и выполнил несколько проектов](#).
5. Несколько проектов, которые я выполнил в ГК Разгуляй, по [стартапу бакалейного бренда](#), стартапу продаж [пивоваренного ячменя](#), и [реформированию бизнес-процессов](#). Несколько проектов были выполнены в должности директора по продажам в компаниях [Галлина Бланка](#), [Бунге](#), [Филип Моррис](#).
7. Составление бизнес-планов. В 2013 году я составил полнофункциональный бизнес-план и финансовую модель, по которым был построен «с нуля» инновационный завод по производству теплоизоляционных плит из пенополиизоцианурата и система дистрибуции, готов показать этот и аналогичные проекты, у которых вышел срок конфиденциальности, и с кем это было согласовано, по Вашему запросу.



Некоторые из клиентов

FMCG: Очаково, Доброфлот, Дядя Ваня, Дессан, ДеЧекко, Тирольские Пироги, Обнинский МПК, Грейн Холдинг, Кубань Сладость, Дигуста, Фаби Милк, Мааг. Собинский КХП, Гарнец, Ренова, Натур-продукт, Новые Химические Технологии, Юниоб.

Из других индустрий: General Electric, Пума, Северсталь, Renault, Амер Спорт, Русгидро, Металл-Дон, Weir Minerals, Парсек, On/Off Systems, Pirro, Глобус, Снабвэй, Форестер, Манутан, Зелдис Фарма, Гарден Ритейл Сервис, Олтри.



Контакты: +7 (916) 600-17-69, dmitry@leonov.consulting, www.leonov.consulting