

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 Партер и представитель в РФ TOP-10 международных компаний:

- [The Partnering Group](#)
- [Stanton Chasy International](#) (2011 – 2013 г.)



6 Бизнес-тренер производителей FMCG / DIY / Farm

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

7 Бизнес-проекты

№	Типовой проект	Кол-во клиентов
1	Диагностика функции продаж и создание стратегий роста с фокусом на федеральные торговые сети	59
2	Проект «капитанства категории»	5
3	Создание или реформирование коммерческой политики	18
4	Создание Миссии, Видения, Ценностей, Стратегической цели	12
5	Проведение сессий стратегического планирования различного масштаба, длительности и целеполагания	82
6	Подготовка планов для продажи компании, для привлечения инвестиций, создание инвест-меморандумов	5
7	Создание бизнес-плана развития стартапа потенциально крупного бизнеса	4

8 HR-проекты

№	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

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

№	Заказчик	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.
3	Европейский B2B e-commerce лидер Manutan	2013 г.	Диагностика модели работы в РФ, сравнение с практиками Европы, предложение новой модели.
4	Государственная структура Республики Казахстан	2017 г.	Анализ рынка ритейла
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	Лидера по производству оборудования для рудной промышленности Weir Minerals	2011-2014 гг.	Пересмотр RouteToMarket и адаптация ассортимента для РФ
8	ВЭБ	2013 г.	Полнофункциональный аудит бизнеса проблемного производственного актива ВЭБ.
9	Фаби Милк	2018 г.	Оценка рынка и бизнес-план старта продаж в РФ.
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.

10

Контакты:

Дмитрий Леонов

+7 (916) 600-17-69

dmitry@leonov.consultingwww.leonov.consulting