



## Денис Родионов, консультант по управлению

Руководитель и консультант с 20-летним опытом. Специализация: организационное развитие, KPI, системы мотивации, консультирование собственников, автоматизация бизнес процессов.

Выполнил более 80 проектов по организационному развитию и автоматизации. Помог клиентам повысить продажи более чем на 50 млн. руб. Автор тренингов по управлению проектами, продажам. Спикер конференции Российский саммит ИТ-

директоров. Автор более 20 статей на тему управления и продаж в ведущих журналах: «Управление персоналом», «ИТ директор». Клиенты: 1С, IBS, Первый Бит, Хомнет Лизинг.

### Услуги:

Проекты и разовые услуги по внедрению регулярных процессов управления:

- Разработка систем мотивации.
- Внедрения управления по целям (KPI).
- Постановка проектного управления.
- Автоматизация и оптимизация бизнес процессов.
- Развитие и обучение руководителей.
- Подбор ключевых специалистов.
- Вывод специалистов и руководителей из компании.

**Форматы:** консультирование, стратегические сессии, тренинги, коуч сессии, управление проектами in house.

### Ведет тренинги и семинары:

- Управление по KPI.
- Делегирование и контроль.
- Управление без полномочий.
- Управление проектами и проектной группой.
- Управление через коучинг и наставничество
- Проектные и политические продажи.
- Продажи услуг и консалтинга.
- Мотивация к продажам.
- Маркетинг для владельцев бизнеса.
- Бизнес философия и коучинг. Переход на новый уровень.
- Драйв в бизнесе и личной жизни.

### Профессиональный опыт

**2015 – н.в. Wild PR, партнер, руководитель направления маркетинг**  
[Wild-pr.ru](http://Wild-pr.ru)

Управление маркетинговыми проектами ключевых клиентов B2B, B2C, продажи услуг агентства.  
Организационное развитие бизнеса агентства. Поднял продажи агентства в 3 раза.

### **2011 – н.в. Rodionov consulting, консультант по управлению, тренер** [Rodionov.it](http://Rodionov.it)

Организационное консультирование, внедрение KPI и систем мотивации, проведение тренингов по управлению, мотивации, продажам. Карьерный коучинг для топ менеджеров и ведущих специалистов.

Получил приглашение войти в состав совета директоров одного из клиентов по итогам выполненного проекта орг. изменений. Выступал в качестве эксперта по управлению в России (Москва, Сочи) и Норвегии. CEO саммиты 2013-14 годов.

### **2009-2011, МегаФон-Ритейл, руководитель отдела учетных технологий**

Руководил направлением автоматизации в проекте по развитию федеральной розничной сети оператора «Мегафон». В настоящее время это 1740 салонов на территории РФ.

Результаты:

- Создание команды ИТ-специалистов из 17 человек, руководство компаниями на аутсорсинге.
- Создание учетной системы, рассчитанной на обслуживание продаж розничной сети, включая логистику и основной документооборот.
- Интеграция с финансовой учетной системой на основе ПО SAP AG.

Стартовая часть проекта была выполнена в рекордно короткие сроки - за 1 месяц до открытия первого салона, при среднерыночном нормативе 3-4 месяца.

### **2008-2009, Руководитель проектов по контракту**

Руководство проектами по автоматизации для организаций «Моспромстройматериалы», «Ист-Лайн», «Газпром», подразделения МЧС, Правительство Москвы.

Основные результаты:

- Выполнение всех проектов в срок за счет значительного ускорения динамик проектов в 2-3 раза.
- Успешное завершение кризисных проектов, отставание срока по которым достигало до 80% от плана, за счет выстраивания системы работы с потребностями заказчиков и управления границами проекта.

Применяемые методы управления давали экономию на затратной части в среднем 1,2-1,5 раза.

### **2004-2007, Профит Лабс, разработка ПО. Коммерческий директор**

Стартап в области ИТ. Разработка программного обеспечения под заказ для корпоративных клиентов – телеком, логистика, закупки. За 3 года поднял продажи с нуля до \$300 000 в год. Проводил маркетинговые исследования, формировал требования к разработчикам, строил регулярные продажи.

### **2004-2006, Менеджер по маркетингу и развитию бизнеса**

Работа по контракту, временная работа:

- **МТС**, оператор связи, product-manager. Развитие линейки VAS для корпоративных клиентов. Запуск 5-ти продуктов в эксплуатацию, разработка первых версий пакетирования продуктов. 9 месяцев.
- **Классик-центр**, дистрибутор посуды, product-manager. Разработка маркетинг-плана по увеличению продаж марки Bormioli Rocco. Защита плана перед итальянскими партнерами, получение финансирования. 3 месяца
- **Вип-телеком**, ИТ-интегратор в крупном холдинге, директор по маркетингу. Разработка плана вывода ИТ-подразделения крупного холдинга на самоокупаемость. 3 месяца
- **Норд компьютерс**, продажа компьютеров, коммерческий директор. Проект по выводу компании из кризиса. Компания выведена в ноль. 1 год.

### **2001-2004, HELIOS IT-SOLUTIONS, Директор по сервису**

Организация работы сервисного отдела, развитие нового бизнес-направления. Управление внутренним ИТ отделом компании.

### **1997-2001, Юнион-Арт (Пенза) инженер-программист**

Разработка и поддержка автоматизированной системы учета на базе Парус 8.х. Самостоятельное внедрение программы (экономия для компании \$10 тыс.)

### **Образование и повышение квалификации:**

2012 – Индивидуальное обучение у эксперта с 30-ти летним опытом в психологии и педагогике, программа «Психология управления группой».

2011 - Школа системно-интегративного коучинга. «Практическая психология и управление персоналом».

2010 - Открытый тренерский университет Марка Кукушкина, «Тренинг для тренеров»

2001-2006 Тренинги по продажам, маркетингу, управлению проектам, публичному выступлению.

2004 Институт компьютерных технологий. Курс повышения квалификации «Управляющий маркетингом фирмы» (2004 г.)

1999 Пензенский Государственный Университет, инженер-программист (1994-1999 г.)