



## Кто я и чем могу быть полезен

### Опыт развития и масштабирования компаний в качестве ТОП-менеджера и CEO в следующих сферах:

- дорожно-строительная техника
- игрушки
- общепит
- металлорежущий инструмент и станки
- защита интеллектуальной собственности
- оборудование систем безопасности

### Собственные бизнесы и услуги консалтинга с 2012 г.:

- юридические услуги
- посуточная аренда квартир
- пиротехника
- бьюти
- маркетплейсы
- ремонт техники
- школа вокала

### Как я помогаю бизнесу расти

- Погружаюсь в специфику бизнес-модели
- Провожу диагностику текущей ситуации, бизнес-процессов, инструментов и команды, выявляю «узких места»
- Провожу стратегические, тактические и антикризисные сессии
- Настраиваю регулярный менеджмент: адаптирую и внедряю инструменты управления для самостоятельного достижения целей командой
- Внедряю систематизацию и цифровизацию данных для принятия управленческих решений
- Провожу обучение ТОП-менеджеров для роста компетенций в управлении
- Провожу обучение и регулярный трекинг команд для достижения целей бизнеса
- Вывожу собственника из операционного управления через эффективное делегирование
- В работе использую практический опыт, проверенные инструменты и стандарты с учетом специфики конкретной компании и потребностей собственника(ов)

### За счет чего:

Внедрение системы координаций

Разработка или корректировка оргсхемы с ЦКП каждой функции

Смена мотивации у ТОПов, нацеленность на результат, а не на процесс

Внедрение статистик каждого отдела и их регулярный контроль

Внедрение инструмента «Проект развития»: сотрудники сами инициируют процесс изменений и берут на себя ответственность за результат

# Александр Береснев



Москва

Эксперт по управлению | Бизнес-стратег | Спикер | Ментор первых лиц

Тел. +7 922 217 56 64, в соцсетях: alexanderberesnev



## Результаты

- **Открыли с нуля за 1,5 месяца** по франшизе **6 магазинов** фейерверков в 5 регионах РФ
- Рост выручки региональной сети общепита **на 29,3% за 1 год**
- Создана **дилерская сеть по продаже спецтехники из 32 дилеров** в 6 Федеральных округах за 2,5 года
- Оборот оптовой компании за 1,5 года увеличен **с 213 млн. ₽ до 609 млн. ₽**

## Основные компетенции:

- |                                    |  |
|------------------------------------|--|
| ✓ Разработка и внедрение стратегии | ✓ Систематизация и масштабирование бизнеса |
| ✓ Продажи                          | ✓ Маркетинг                                |
| ✓ Найм и развитие персонала        | ✓ Управление продуктами и проектами        |

## Портрет моих клиентов

- ✓ **Бизнес с выручкой от 5 млн./мес.**

Собственники бизнеса глубоко вовлечены в процессы, заинтересованы в изменениях.

😊 1-2 собственника

😊 3-7 ТОПов

## В чем моя суперсила

Вижу бизнес как систему

Работаю как на уровне инструментов, так и в качестве ментора, вдохновителя

Насмотренность в разных нишах

К любому проекту отношусь как к собственному бизнесу

## Немного обо мне

- 44 года
- Живу в Москве
- Хобби и увлечения: гражданская авиация, фотография, путешествия
- Посетил все города-миллионники России
- Был ведущим бизнес-мероприятия на 2000 человек
- В 43 года впервые встал на сноуборд
- Женился на самой красивой стюардессе, с которой дружил 10 лет





## Стратегическая сессия

### Какие боли решает:

- Собственник вынужден принимать большинство решений самостоятельно, вместо стратегии занимается «тушением пожаров», тащит бизнес на себе
- Планы по чистой прибыли не выполняются, нет роста, нужны новые направления развития
- Проекты обсуждаются, но не доводятся до конца, сотрудники не берут на себя ответственность за общий результат
- Нет системы и стандартной схемы действий - сплошная импровизация
- У компании кризис, кассовые разрывы, накопились проблемы и недопонимания

### Что будем делать:

- Индивидуальная глубокая подготовка собственника и каждого участника - видение, задачи, презентации, финмодель
- Проектируем индивидуальный сценарий под конкретные цели
- Проводим сессию по утвержденному плану, без хаоса и в атмосфере доверия, чтобы люди не боялись проявлять инициативу, брали на себя ответственность
- Встреча с собственником, представление экспертного заключения по итогам сессии

### Результат:

- Сформировано видение будущего, поставлены цели по выручке, расходам, чистой прибыли
- Выработаны ключевые управленческие решения
- Защищены проекты и дорожные карты на конкретный период (квартал/год)
- Деятельность руководителей синхронизирована
- Поднят боевой дух. Сотрудники нацелены на достижение общей цели компании и берут на себя ответственность за ее реализацию

### Как проходит:

- 1-3 дня (исходя из задач)
- Оффлайн, конференц-зал вне офиса. Для распределенных команд возможен онлайн-формат
- Срок (с учетом подготовки): до 4 недель

## Система регулярного менеджмента Работа с собственником и руководителями компании

### Какие боли решает:

- Компания не развивается или нет понимания, как расти, за что браться в первую очередь
- Непонятно, кто и что делает, ответственные все и никто
- Руководители не берут ответственность за выручку и чистую прибыль
- Работаем много, но движемся крайне медленно, все перегружены
- Рутина съедает все время, нет времени на «подумать»

### Кому подойдет:

- ✓ Малый и средний бизнес с выручкой от 5 млн руб./мес.
- ✓ В команде есть топ-менеджеры или ключевые сотрудники, отвечающие за направления
- ✓ Собственник считает выход из операционки необходимостью для развития компании

### Что будем делать:

- Внедрять инструменты управления организацией: оргструктура, ЦКП (ценный конечный продукт) должности и подразделения, планирование, проекты развития, система координаций, статистики, дашборды, автоматизация и др.
- Налаживать коммуникацию и координировать действия сотрудников и подразделений
- Расставлять приоритеты и брать в работу только то, что необходимо компании сейчас
- Учиться делегировать и правильно передавать ответственность

### Результат:

- Слаженная команда ключевых сотрудников, профессионально использующая инструменты управления и обеспечивающая прибыльность и развитие компании
- Бизнес становится системным и управляемым
- Сотрудники берут ответственность за результат
- Планы по прибыли выполняются, прибыль растет
- Управлять бизнесом - удовольствие
- Собственник готов выйти из операционки

### Как проходит:

- Работа в течение 6-12 месяцев
- Онлайн. Еженедельные встречи (до 8 часов в неделю):
  - общая с командой руководителей (2-4 часа в неделю)
  - индивидуальные встречи с ТОПами для поиска решения сложных задач (1 час в неделю)
  - встречи тет-а-тет с собственником для усиления компетенций (1 час в неделю)
  - ежемесячно: подведение итогов работы, планирование задач на будущий период

## Трекинг Работа персонально с собственником

### Что будем делать:

- Персональная работа с собственником по внедрению инструментов регулярного менеджмента для перехода на новый масштаб бизнеса
- Диагностика и оцифровка точки А в бизнесе, аудит текущей системы управления
- Дорожная карта изменений
- Трекинг внедрения решений

### Формат:

- 2 встречи в неделю по 1,5-2 часа

### Ценность:

- С учетом планомерного роста эта программа окупится в течение 4-8 месяцев