



Исх. № б/н

Дата 06 августа 2021 г.

Г-ну Моженкову В.Н.

Я, Татьяна Ремнева, HRD компании Эlevel.

В компанию Владимира Моженкова обратилась в ноябре 2019.

Наша компания на рынке 28 лет. Обороты более 6 млрд руб., существующая доходность компании не устраивала руководство. На 2020 прогноз был неутешительным.

Приняли решение привлечь внешних консультантов.

Владимир Моженков встретился с одним из собственников и генеральным директором Антоном Борком. Была согласована задача определить шаги, которые приведут к улучшению состояния компании в целом и повышению доходности бизнеса.

Владимир Николаевич провел диагностику системы управления предприятием (СУП) по 28 стержневым точкам, указал на наши зоны роста и дал рекомендации, провел стратегическую сессию, на которой мы утвердили цели на 5 лет и стратегический командный бонус.
Для каждого ключевого руководителя поставили три амбициозные задачи на 2020 год.

Также, команда Mozhenkov Progress Consulting разработали для нас:

- рекомендации по внедрению антикризисного плана действий на I и II кварталы 2020;
- мотивацию на основе сдельно-премиальной системы для генерального директора, ТОП-менеджеров, руководителей, в том числе для управляющей компании, отделов продаж.

До пандемии мы внедрили большую часть рекомендаций.

В июне 2020 состоялась поддерживающая встреча - проговорили процесс внедрения рекомендаций по результатам диагностики, выполнение задач и целей, поставленных на стратегической сессии, результаты внедрения мотивации и антикризисных мер.

Наш результат сейчас - рост выручки на 30% по отношению к 2019.

Переняли у Владимира Николаевича технологию проведения стратегической сессии и теперь проводим ее самостоятельно. Считаю, что достигнуть прорыва помог последовательный понятный алгоритм действий и готовность самой компании к изменениям!

Большое спасибо команде Владимира Моженкова за работу в партнерстве и верный курс развития!



С уважением,
Бугаков Александр
Генеральный директор