

## Берендеева Светлана

Исполнительный директор/ Советник и Эксперт по стратегическим трансформациям и операционному управлению  
Создаю работающие стратегии и выстраиваю систему их исполнения, вовлекая команды и объединяя ресурсы

Образование:

РЭУ им. Г.В. Плеханова (Экономика)

ВШЭ (Инвестиционные проекты, M&A)

PWC (Управление рисками)

Языки: Английский Advanced



E-mail: [SBerendeeva@yandex.ru](mailto:SBerendeeva@yandex.ru)

Phone: +7 (903) 262-0000 (mobile)

<b>Ключевая экспертиза</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Архитектура исполнения стратегии: Перевод амбиций в единую систему взаимосвязанных целей (от стратегии до квартальных задач команд). Создание синхронизированных «пирамид целей», где тактика команды следует за стратегией, а не конфликтует с ней</li><li>▪ Объединение «функциональных колодцев»: Выявление и устранение противоречий между подразделениями, перевод конкуренции за ресурсы в кросс-функциональное партнерство для достижения общих целей.</li><li>▪ Дипломатия изменений: Умение запускать и доводить до результата трансформации в сложных структурах, преодолевая «управленческий иммунитет» и вовлекая команды в процесс изменений как партнеров</li><li>▪ Запуск и оптимизация операционных систем: Опыт построения систем управления с нуля и трансформации существующих для выхода на операционную окупаемость</li></ul>
<b>Руководитель внедрения стратегических изменений</b> <b>ПАО СК РОСГОССТРАХ</b> С 2023г по н.в.	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Проведение OKR-трансформации для всей компании: создание единой системы реализации стратегических целей, их интеграция с операционной деятельностью и фреймворком SAFe (IT реализация)</li><li>▪ Проведение ежегодных стратегических сессий по выработке и корректировке краткосрочной и долгосрочной стратегии компании</li><li>▪ Объединила 22 подразделения (200+ участников изменений) в единую систему управления по целям на 3 уровнях: стратегические, целей направлений, квартальные задачи команд</li><li>▪ Организовала кросс-функциональное взаимодействие, что позволило на этапе реализации постоянно поддерживать выравнивание целей не только по вертикали, но и по горизонтали – по взаимным ожиданиям, достигаемым результатам, времени и ресурсам</li><li>▪ Создала систему мониторинга целей, сократив время совещаний на 50% за счет перехода на онлайн-доски и четкого регламента</li></ul> <p><b>Результат:</b> Проактивная экосистема изменений, где стратегия собирается из инициатив снизу и фокусируется сверху. Синхронизированная система позволяет компании стабильно достигать поставленных стратегических целей</p> <p><b>Награда за лучший результат OKR трансформации 2025 года</b> от Сообщества Лидеры Изменений (более 10 тыс. экспертов) <a href="https://changeleaders.ru/rating">https://changeleaders.ru/rating</a></p>
<b>Исполнительный директор</b> <b>ПАО Сбербанк</b> [2021-2023]	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Запуск ООО «СберМегаМаркетРитейл» (обособленное подразделение офф-лайн продаж товаров СберМегаМаркет на территории РФ)</li><li>▪ Полный цикл запуска с «0» от защиты бизнес-модели и финансирования до выстраивания всех операционных процессов</li></ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Создание согласованной функциональной стратегии, охватывающей финансы, IT, логистику, HR и маркетинг</li> </ul> <p><b>Результат:</b> Готовый к масштабированию бизнес с выстроенной системой управления</p>
<p><b>Операционный директор УК «Боксберри»</b> (логистическая компания, перевозчик интернет заказов на территории РФ) [2017-2021]</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Операционное управление макрорегиональной сетью с пропускной способностью более 10 млн. отправлений в месяц из 5 тыс. отделений на территории РФ</li> <li>▪ Построила систему управления эффективностью с зависимыми показателями и их мониторинг, систему управления эффективностью бизнес-процессов компании</li> <li>▪ Оптимизировала процесс операционного и стратегического бюджетирования с контролем план/факт по периодам</li> <li>▪ Внедрила стратегию проектного управления изменениями и автоматизации операционных процессов</li> <li>▪ Провела глубокую оптимизацию издержек (экономия 300+ млн руб. ежеквартально) без потери качества сервиса</li> </ul> <p><b>Результат:</b> Снижение затрат на доставку на 15% YtY, сокращение ФОТ в 2 раза за счет автоматизации YtY</p>
<p><b>Операционный директор ООО «Т2 РУС» (Tele2)</b> [2013-2017]</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Разработка и реализация 3-летней стратегии развития корпоративного сегмента в условиях слияния с активами Ростелекома: запуски 4G на всей территории РФ, запуски 24 новых регионов, миграции мобильных активов Ростелекома на единый биллинг, запуски Москвы</li> </ul> <p><b>Результат:</b> Внедрены целевая и переходная модели бизнес-процессов, мониторинг достижения поставленных целей по изменениям для продаж, сервисного обслуживания, маркетинга, дистрибуции. Выстроена система контроля исполнения бюджетов B2B во всех 57 регионах Рост выручки на 15% в квартал без роста численности персонала</p>
<p><b>Руководитель департамента по развитию продаж в странах СНГ ПАО «ВымпелКом» (Билайн)</b> [2000-2013]</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Стратегия продаж мобильной и фиксированной связи (2011-2013гг)</li> </ul> <p><b>Результат:</b> рост продаж на 20% за год Достигнуто лидерство на корпоративном рынке Узбекистане за 2 месяца За счет автоматизации и централизации бизнес-процессов: прирост выручки по всем странам - 21% за год, снижение кадровой ротации на 15%, снижение затрат на персонал на 10%</p> <p><b>Этапы карьерного развития внутри компании:</b> 2007-2011 Начальник отдела корпоративных продаж (управление отделом продаж на территории Москвы) 2004-2007 Ведущий специалист отдела корпоративных продаж (самостоятельное привлечение корпоративных клиентов) 2001-2004 Ведущий специалист отдела претензий (разрешение конфликтных ситуаций с клиентами с целью удержания) 2000-2001 Специалист отдела абонентского обслуживания (консультирование по телефону пользователей услуг связи)</p>