

Curriculum vitae

LEONHARD KOORT

Kontakt 50 94 860, e-post- leonhard.koort@gmail.com

Elukoht: Harjumaa, Kuusalu vald

Sünniaeg: 22.09.1951

HARIDUS

1973-1978 Tallinna Tehnikaülikool, majandusteaduskond, ettevõtte juhtimine ja planeerimine

TÄIENDKOOLITUS

1992-2010 Osalenud kümnetel Eestis toimunud majanduse, juhtimise, turunduse ja telekommunikatsiooni konverentsidel ja foorumitel
2009 EBS turnaround management – saneerija erikursus- sertifikaat.
2007/2008 Koostöö Pärnu finantskonverentside organiseerimisel
1995- 2008 **Finants-, analüüsi- efektiivsuse- ja kvaliteedialased kursused**- INVICTA, EM-Partner, Tallinna Konverentsid, Äripäeva Konverentsid, BusinessGrain, EBS, KPMG, SAS jne.
1992 -2001 **Müügi- ja turundusalased kursused** - Mercury International sh. müügiorganisatsiooni juhtimine, turundus, aktiivne müük, müügiläbirääkimised, tootejuhtimine jne.
1990 - 2007 **Juhtimis- ja turundusalased kursused** - Tulemusjuhtimine, Soome tuntuima juhtimisspetsialisti P. Porenne kursus, SEFEK/EMI, Marketingiinstituutl-innovatiivne juhtimine, Ülo Vooglau juhtimiskursus, Goldratt Baltic – projektijuhtimine jne.
1994- 2000 **Personaliseeritud kursused** - Mainorfin, Hay –süsteem, PARE jne.
1997- 2000 TeliaSonera kontsernisisesed muugi- ja turundusalased seminarid
1993- 1996 Thomesto ja MODO kontsernisisesed koolitused
1990-1992 **Turu Kaubandusülikool**, rahandus ja ekspordi arendus, Panganduskoolitus Singapuri KOP pangas

TÖÖKOGEMUS

2010 – k.a. Toolmarketing OÜ, arendusjuht, müügicoaching
2009- k.a. Business Mentor, juhatuse liige
1996-2009 AS EMT
2003-2009 projektijuht- ärianalüütik
2000-2003 tootejuht
1997-2000 müügiosakonna juhataja
1997-1997 turundusdirektori k.t.
1996-1996 personalijuht
1992-1996 MODO Paper Eesti (asut. Balti Paber, praegu MAP) tegevjuht, juhatuse liige
1988 – 1990 Kooperatiiv Kentaur, pearaamatupidaja (põhitöö kõrvalt)
1981 – 1992 TK Eesti Taara (pakendi valmistamine ja ehitusmaterjalide müük) peadirektori asetäitja ökonomika alal
1975- 1981 Toiduainete Tööstuse Ministeerium turustusosakonna spetsialist, plaaniosakonna vanemökonomist, peaökonomist.

TULEMUSLIKUD PROJEKTID alates 1990.a.

Kokku 15 ettevõtte (sh. 5 rahvusvahelist) loomise ja arenduse kogemus ja nende juhatuses ning nõukogus osalemine, nendest 9 (sh. 3 rahvusvahelist) ettevõtet siiani tulemuslikud,

1. Balti Paber - > MODO -> MAP

1991-1996 paberi hulgemüügi projekti alustamine ja arendus Baltikumis (Eesti, Läti, Leedu tütarettevõtete loomine, Kaliningradi ja Valgevene edasimüüjad).

- **firma loomine** (mehitus, kogu dokumentatsioon, põhiprotsessid, arengustrateegiad jne.);
- **logistika- ja transpordiahel** (laod, rekonstrueerimine, transpordilepingud ja -skeemid, sisseost Rootsi, Soome, Läti ja Eesti tootjatelt ja hulgemüüjatelt)

- **arvestussüsteemide loomine** (raamatupidamine, analüüs, eelarved, tasuvusarvestused);

- **turundussüsteemi loomine** (müügiesindajate võrk, turuuringud, müügi- ja teenindusstandardid, kliendikäsitlus- CRM, lisaväärtusteenuste arendus, reklaam)

1992.a. alguses oli firma turuosa Eestis 0.

1996. lõpuks oli MODO Paper Eesti rahvusvaheline kasumit teeniv kontsern ning Balti turu liider 30 % turuosaga, kus töötas ca 100 inimest

1996. omandas MODO kontsern firma aktsiad seitsmekordse nominaalväärtusega. Momendil kannab firma nime MAP ja seal töötavad võtmepositsioonidel minu valitud töötajad.

2. Eesti Taara - > ESPAK

Erastamisprotsess ettevalmistus ja ESPAK ja Grupi (12 ettevõtet) loomine ja väljaarendamine 1990 - 2011. Grupi 2010 aasta netokäive oli ca 1 miljard kr. Käesoleval ajal Espak Viljandi nõukogu esimees ja Espak Pärnu nõukogu liige.

3. Olulisemad minu osalusega projektid EMT-s

- müügiosakonna ja müügiarendusgrupi loomine ja segmendipõhise kliendikäsitluse (CRM) sisseviimine
- erakliendi lojaalsusprogrammi Topeltpluss ideoloogia väljatöötamine ja arendamine (erasegmeni CRM)
- ärikliendi lepingu- ja hinnastuse ning selle tehnilis-organisatsioonilise tervikkompleksi loomine (suurte äriklientide CRM-süsteem)
- teenusnumbrite (esimene m-kaubanduse teenus Eesti mobiilsideturul) ärimudeli loomine ja arendus (hetkel kõige mahukam ja kasumlikum lisaväärtusteenus EMT-s)
- Eesti mobiilsideturul esimeste hinnapakettide Klassik, Era ja Äri ning DELTA ettevalmistamises ning turuletoomises osalemine;
- NMT võrgu sulgemise kliendikäsitluse projektijuht;
- Simpeli projekti eeltöö ja ärianalüüs, Pro Mobile projektijuhtimine, võrguteate projekti juhtimine;
- Privaatse lühivaliku lahenduse väljatöötamine;
- PBX(kodukeskjaam) -otseühenduse väljatöötamine ja müük EMT klientidele;
- müügialase koostöö initsiatiiv Elioniga suurklientide käsitluses;
- EMT-Elion VPN võrgu arenduses ja ärimudeli väljatöötamises osalemine;
- mitmete teenuste projektide arenduses osalemine, ideoloogia, hinna, ja ärimudelite koostamine, analüüs, saneerimisettepanekud (kõnepost, saldoteenused, lühivalik, M- parkimine, Tartu-IDpilet, ID-pilet, Airport, SimSalabim, TwinSIM, TravelSIM, KoduKIT, jne.);
- GPRS teenuse turuletoomises osalemine, hinnastamine, tootejuhtimine;
- andmeida (statistiline kliendiandmebaas) loomise projektis osalemine;
- numbriliikuvusprojektis osalemine;
- eurole ülemineku eeltöö;
- mitmete klientidele ja müügiesindajatele suunatud tegevuste algataja (kliendikoolitused, kliendipäevad, müügiesindajate müügi ja tootekoolitus)
- teenuste tulu-kuluarvestuse korra väljatöötamine ja osaline teostus;
- teenusgruppide ja teenuste statistika, analüüsi- ja prognoosiraportite koostamine;
- osalemine arendusprotsessi väljatöötamisel ja täiustamisel;
- esimeste personali ja kõneside arengukavade väljatöötamine, sh. säästuoperaatori loomise ettepanek;
- strateegiaprojektides osalemine, tooteportfelli koostamise initsiatiiv, toodete/teenuste äriplaanide ja tasuvusanalüüsi metoodika väljatöötamine ja esitatud äriplanide ülevaatamine ja järelkontroll;

- protsessi, kvaliteedi, organisatsiooni ja majandusalased kompleks- ja tasuvusanalüüsid, auditid;
- mobiilsideturu konkurentsi- ja võrdlusanalüüs;
- kulusäästu alased reaalsed tegevused (kümned milj. kr.).

EMT-s töötades propageerisin ärilist ja ratsionaalset ning tasakaalustatud "suure pildi" mõtlemist ja tegutsemist. Võimalusel ja vajadusel tegutsesin mentorina.

Juhtimiskultuuris eelistan turule ja ettevõtte tulemusele suunatud meeskonnatööd, süsteemsust, pädevust ja pühendumist omal alal, uuendusmeelsust, kuid samas reaalsust, lojaalsust firma omanikele, otsekohesust, ausust ja abivalmidust.

4. Perioodil september-november 2009 osalesin koostöös Mercuri-ga eksperdina projektis ühe Ida-Euroopa telekomi juhtimisorganisatsiooni kompleksauditis, töötades välja telekomiettevõtte strateegia projekti ja *turnaround management* kava.

2010 -2011 ettevõtete nõustamine, ehitusmaterjalide müügi turu kaardistus ja konkurentsivõrdluse (benchmark)uuring, EAS-le taotlusprojekti majandusliku osa koostamine projektimahus 35 milj.kr., koostöös Mercuri International Eesti Transiidikeskuse restruktureerimise võimaluste selgitamine ja arenduskava koostamine.

MUU

Töös on kasuks minu laiapõhjaline kogemus 15 erineva firma nõukogus ja/või juhatuses ning töötamine firmade erinevates divisjonides ja tasanditel (nõukogu esimees, juhatuse esimees, tegevjuht, osakonna juht, personalijuht, grupijuht, tootejuht, ärianalüütik), mis tegutsesid erinevates majandusharudes.

Hetkel Vilpak nõukogu esimees, Espak Pärnu nõukogu liige ja Business Mentor OÜ juhatuse liige.

Olen osalenud Turundustegu Žüriides ja Pärnu Finantskonverentsi ettevalmistusel ja koostanud ärianalüüsi sõnastiku (konverentsimaterjal, 2008).Koostanud EMT-s teenuse arendusraamatu - 77 lk. ProMobile põhjal.

Kõige lakoonilisemalt võiks mind iseloomustada kui *analüütiline arendaja*.

KEELEOSKUS

Eesti – emakeel

Vene – väga heal tasemel -loen kirjandust, tehnilise tekste, suhtlen vabalt

Soome – suhtlustasand, lugemine

Inglise – nõrk, vajadusel loen erialaseid tekste sõnaraamatu toel, reisidel olen hakkama saanud.

ARVUTIOSKUS

Kontoritööks vajalikud programmid. Vajadusel valmisolek omandama uusi programme.

TÄIENDAV INFO

Harrastused: lugemine, aiatöö, korvpall,reisimine

Autojuhiload: alates 1976 (B-kat), isikliku auto kasutamise võimalus

Peresuhted

Abielus, 3 poja isa.

Martin (1978)

Aleksander (1980)

Kaido s. 1981

EBS ärijuhtimine, firma juht, müügijuht

TÜ telekommunikatsioon, Ericsson Eesti

TÜ arvutivõrgud, Webmedia

Leonhard Koort

05.07.2011.a.