

# أوليكساندر (ليكس) بارخومينكو

الرئيس التنفيذي (CEO)

Simpsonville, USA · lex@lex.ceo · 960-7070 (202) 1+  
[Linked In](#)



سأفقد عملي إلى قمة الأسواق الأمريكية والدولية. خبرتي تضمن قيادة الصناعة ومكانة سوقية مهيمنة، بغض النظر عن وضع شركتك الحالي.



## ملخص

مدير تنفيذي ذو توجه نحو النتائج يتمتع بخبرة تزيد عن 22 عامًا في تسريع نمو الأعمال واختراق الأسواق الدولية. بصفتي الرئيس التنفيذي / المدير الإداري، قدمت باستمرار عائد استثمار استثنائي، وزيادة الإيرادات بنسبة تصل إلى 300% والحصة السوقية بنسبة 30% للشركات الرائدة. تشمل خبرتي المثبتة قيادة التوسع عبر الأسواق الأوكرانية والأوروبية وأمريكا الشمالية، وتحقيق نمو في المبيعات بمئات المئنة في بيئات تنافسية للغاية.

بصفتي قائدًا تحفيزيًا، أركز على إنشاء فرق عالية الأداء تتجاوز بانتظام أهداف المبيعات الصعبة. أنا على استعداد للاستفادة من خبرتي وقيادتي لدفع عملي إلى قمة الأسواق الأمريكية والدولية، وتأمين قيادة الصناعة ومكانة سوقية مهيمنة.

## الخبرة العملية

### الرئيس والمدير التنفيذي، TOPUS INC، سيميسونفيل

أغسطس 2017 - فبراير 2025

- تطوير وتنفيذ استراتيجيات لتعزيز نمو الأعمال العالمية.
- زيادة الإيرادات بنسبة 500% مع تقليل النفقات بنسبة 30%.
- دفع نمو بنسبة 200% في عام 2022 من خلال إصلاح الأقسام ذات الأداء الضعيف.
- تحديد الأهداف المالية والتوسعية قصيرة وطويلة المدى.

### المدير العام، SBNEO LLC، سومي

أكتوبر 2012 - أغسطس 2017

- قيادة فريق من 16 موظفًا في شركة تقييم عقاري.
- توليد 30% من الحسابات الجديدة كل ربع سنة، مما ساهم بشكل كبير في النمو السنوي.
- تسهيل تطوير الأعمال الجديدة من خلال إقامة شراكات وتعزيز العلاقات القائمة.

### مدير الفرع العام، NADIYA LLC، سومي

أكتوبر 2009 - نوفمبر 2011

- الإشراف على افتتاح وإطلاق فرع سومي بنجاح.
- تحويل الفرع إلى الأكثر ربحية بين 15 فرعًا في جميع أنحاء أوكرانيا.

### الرئيس المالي (VNA LLC)، CFO، خاركيف

أبريل 2011 - نوفمبر 2011

- زيادة ربحية المؤسسة بنسبة 200% مع تقليل الحسابات المستحقة بنسبة 30%.

### مدير المبيعات، SantexOpt LLC، سومي

فبراير 2009 - أبريل 2009

- زيادة مبيعات الشركة بنسبة تزيد عن 200%.

### المدير الإقليمي، نظم الاتصالات في أوكرانيا (PeopleNET)، سومي

ديسمبر 2007 - نوفمبر 2008

- إدارة المشاريع لـ "نظم الاتصالات في أوكرانيا" (TM PeopleNET) بشبكة ثورية للهواتف المحمولة والإنترنت 3G، الترويج لخدمات CDMA2000 1x EV-DO.
- إدارة أولى التثبيتات للعملاء في سومي قبل افتتاح مركز خدمات العملاء.
- الترويج لخدمات الإنترنت 3G من خلال الوكلاء والموزعين، مما أدى إلى تحقيق 500% من الأرباح السنوية والحصول على جائزة من المدير العام لإنجازاتي.
- دعم تطوير أكبر وأسرع شبكة لخدمات الهاتف المحمول والإنترنت في أوكرانيا.

### مدير الدولة، NETZSCH Mohnopumpen GmbH، سومي

أغسطس 2004 - ديسمبر 2007

- تقديم الخدمات كممثل رسمي لعمليات شركة معدات ضخ ألمانية في أوكرانيا، مما أدى إلى زيادة المبيعات بنسبة +150%.
- دعم أبحاث السوق والتحليلات البيئية والمشاركة في المناقصات وتطوير استراتيجيات المبيعات وإطلاق المنتجات في جميع أنحاء البلاد.
- المساهمة في التخطيط والميزانية وإدارة الحسابات والحسابات المستحقة.
- الشراكة مع العملاء الرئيسيين، بما في ذلك Tetra Pak وأوكرانيا وProcter & Gamble وأوكرانيا وSvitoch وTorchyn Product وChumak وSandora وVitmark وNestle وSun InBev.

## التعليم

درجة الماجستير، إدارة الأعمال/إدارة الأعمال، أكاديمية البنك الأوكرانية للبنك الوطني الأوكراني، سومي، أوكرانيا

سبتمبر 2002 - مايو 2008

## المهارات

- استراتيجية الأعمال
- نمو الأعمال
- تطوير السوق الدولية
- التخطيط الاستراتيجي
- إدارة المشاريع
- القيادة
- التواصل التحفيزي
- الدبلوماسية
- الشراكات الاستراتيجية
- بناء الأعمال الجديدة
- إدارة الأعمال
- استراتيجية السوق
- إدارة المبيعات
- إدارة المالية
- بناء الفريق
- تدريب التنفيذيين
- إدارة العلاقات

## اللغات

- الإنجليزية
- الروسية
- الأوكرانية
- الإيطالية

[Download PDF](#) \* [Follow me on Linked In](#)

