

Oleksandr (Lex) Parkhomenko

Tegevjuht (CEO)

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



Ma viin teie ettevõtte USA ja rahvusvaheliste turgude tippu. Minu ekspertiis garanteerib valdava turupositsiooni ja juhtpositsiooni teie ettevõtte praegusest seisust hoolimata.



Kokkuvõte

Tulemusorienteeritud juht, kellel on üle 22 aasta kogemuse ärikasvu kiirendamisel ja rahvusvahelistel turgudel tegutsemisel. Olles CEO/Tegevjuht, olen pidevalt taganud erakordse ROI, suurendades juhtivate ettevõtete tulusid kuni 300% ja turuosa 30%. Minu tõestatud oskused hõlmavad laienemist Ukraina, Euroopa ja Põhja-Ameerika turgudele, saavutades müügi kasvu sadades protsentides väga konkurentsirikkates keskkondades.

Motivatsioonilise juhina keskendun kõrge tulemuslikkusega meeskondade loomisele, mis ületavad regulaarselt väljakutsuvad müügieesmärgid. Olen valmis rakendama oma ekspertiisi ja juhtimisoskusi, et viia teie ettevõtte USA ja rahvusvaheliste turgude tippu, tagades juhtpositsiooni ja valdava turupositsiooni.

Töökogemus

Asutaja, President & CEO, TOPUS INC.

Aug 2017 - Praegu

Oles eksklusiivse franchisingi omanik ettevõtete registreerimiseks ja äriteenuste osutamiseks USA-s, olin vastutav globaalse ärikasvu edendamiseks vajalike strateegiate väljatöötamise ja rakendamise eest. Need strateegiad võimaldasid mul tagasi võtta turuosa konkurentidelt ja meelitada ligi märkimisväärne arv uusi kliente üle maailma. Nende eesmärkide saavutamiseks kasutasin tõhusalt nelja ettevõtte ressursse ja ekspertiisi, mis asuvad USA-s, Suurbritannias, Eestis ja Ukrainas.

Viisin läbi põhjalikud uuringud konkurentide pakutavate teenuste, ärimudelite ja strateegiate kohta, tuvastades võimalused oma pakkumiste täiustamiseks. Pakkudes potentsiaalsetele klientidele kohandatud lahendusi, mis ühendasid parimaid tavasid ja kõige konkurentsivõimelisemaid eeliseid, lõin tugeva väärtuspakkumise, mis eristas minu teenuseid turul.

TOPUS-is on meie meeskonna strateegiline lähenemine ärijuhtimisele viinud muljetavaldava 500% tulu kasvuni ja 30% kulude vähenemiseni. Meie pühendumus avatud, läbipaistva ja vastutustundliku ettevõtluskultuuri edendamisele on olnud oluline nende tulemuste saavutamisel. Väljatöötatud ja rakendatud strateegiad on mitte ainult suurendanud kasvu 200% 2022. aastal, vaid on ka aidanud muuta vähetõhusaid osakondi.

Uute äride arendamisele keskendudes on minu juhtimine TOPUS-is viinud olulise rahvusvahelise turu laienemiseni ja püsivate klientide suhete loomiseni. Tippjuhi ja töötajate koolituse kaudu oleme loonud nii lühiajalised kui ka pikaajalised finants- ja laienemiseesmärgid, suunates ettevõtet püsivale kohale mitmesugustel turgudel. Need kogemused rõhutavad minu pühendumust strateegiliste algatuste ja organisatsioonilise täiuslikkuse saavutamisele konkurentsirikkates keskkondades.

- Välja töötatud ja rakendatud strateegiad globaalse ärikasvu edendamiseks.
- Saavutatud 500% tulu kasv, vähendades kulusid 30% võrra.
- Juhtitud 200% kasvu 2022. aastal, ümber kujundades vähetõhusad osakonnad.
- Kehtestatud lühiajalised ja pikaajalised finants- ja laienemiseesmärgid.

Peadirektor, SBNEO LLC

Okt 2012 - Aug 2017

- Juhtinud 16 töötajast koosnevat meeskonda kinnisvarahindamise ettevõttes.
- Genereerinud 30% uusi kontosid iga kvartali jooksul, aidates kaasa aastasele kasvule.
- Soodustanud uute äride arendamist partnerluste loomise ja olemasolevate suhete parandamise kaudu.

Filiali Peadirektor, NADIYA LLC

Okt 2009 - Nov 2011

- Jälginud Sumõ filiali edukat avamist ja käivitamist.
- Muutnud filiali kõige tulusamaks 15 Ukraina filiali hulgas.

Finantsdirektor, VNA LLC

Apr 2011 - Nov 2011

- Suurendanud ettevõtte kasumlikkust 200%, vähendades nõuete summat 30% võrra.

Müügijuht, Santexopt LLC

Veebr 2009 - Apr 2009

- Suurendanud ettevõtte müüki üle 300%.

Regionaaljuht, Telesystems of Ukraine (PeopleNET)

Dets 2007 - Nov 2008

- Juhtinud projekti "Telesystems of Ukraine" revolutsioonilise 3G mobiilivõrgu ja internetivõrguga, reklaamides CDMA2000 1x EV-DO teenuseid.
- Juhtinud esimesi kliendi paigaldusi Sumõs enne klienditeeninduskeskuse avamist.
- Reklaaminud 3G internetiteenuseid edasimüüjate ja all-edasimüüjate kaudu, teenides 500% aastasest kasumist ja saades peadirektori auhinna oma saavutuste eest.
- Toetanud suurima ja kiireima mobiilivõrgu ja internetiteenuste võrgu arendamist Ukrainas.

Riigijuht, NETZSCH Mohnopumpen GmbH

Aug 2004 - Dets 2007

- Olnud Saksa pumpamisseadmete ettevõtte ametlik esindaja Ukrainas, suurendanud müüki +300%.
- Toetanud turu-uuringuid, keskkonnaanalüüse, hankete osalemist, müügistrateegiate väljatöötamist ja toodete turuletoomist üle riigi.
- Aidanud kaasa planeerimisele, eelarvestamisele, konto haldamisele ja nõuetele.
- Partnerlust suurte klientidega, sealhulgas Tetra Pak Ukraine, Procter & Gamble Ukraine, Svitoch, Torchyn Product, Chumak, Sandora, Vitmark, Nestle ja Sun InBev.

Haridus

Magistrikraad, Ärijuhtimine/Ärihaldus, Ukraina Panga Pangandusakadeemia, Sumõ, Ukraina

Sept 2002 - Mai 2008

ICF treener, Erickson Coaching International - Vancouver, Kanada, Briti Columbia. Marilyn Atkinson'i õpilane.

Sept 2010 - Märts 2011

Oskused

- Äristrateegia
- Ärikasv
- Rahvusvahelise turu arendamine
- Strateegiline planeerimine
- Projektijuhtimine
- Juhtimine
- Motivatsiooniline suhtlemine
- Diplomaatia
- Strateegilised partnerlused
- Uute äride loomine
- Ärijuhtimine
- Turuletoomine
- Müügijuhtimine
- Finantsjuhtimine
- Meeskonna loomine
- Tippjuhi treenimine
- Suhete haldamine
- Äri transformatsioon
- Äriprotsesside täiustamine
- Ärianalüüs
- Äriplaneerimine
- Turundusstrateegia
- Personalitöö
- Mõtlemine
- Projektijuhtimine
- Konto haldamine
- Äristrateegia
- Strateegiline juhtimine
- Rahvusvaheline müük
- Tootejuhtimine

Keeled

- Inglise keel
- Vene keel
- Ukraina keel
- Itaalia keel

[Laadi alla PDF](#) ✖ [Jälgi mind LinkedInis](#)

