

ოლექსანდრე (ლექს) პარხომენკო

გენერალური დირექტორი (CEO)

+1 (202) 960-7070 · სიმფსონვილი, აშშ · lex@lex.ceo
Linked In

მე თქვენს ბიზნესს აშშ-სა და საერთაშორისო ბაზრების სათავეში მივიყვან. ჩემი ექსპერტიზა გარანტიას იძლევა ინდუსტრიის ლიდერობასა და დომინანტურ საბაზრო პოზიციას, მიუხედავად თქვენი კომპანიის მიმდინარე მდგომარეობისა.



რეზიუმე

22 წელზე მეტი გამოცდილების მქონე შედეგებზე ორიენტირებული ხელმძღვანელი, რომელიც აჩქარებს ბიზნესის ზრდასა და საერთაშორისო ბაზრებში შეღწევას. როგორც CEO/გენერალური დირექტორი, მე შედეგიად ვაწვდი გამორჩეულ ROI შედეგებს, ზრდიან შემოსავალს 300%-მდე და ბაზრის წილს 30%-ით წამყვან კომპანიებში. ჩემი დადასტურებული ექსპერტიზა მოიცავს უკრაინის, ევროპისა და ჩრდილოეთ ამერიკის ბაზრებში გაფართოებას, ასევე ძალიან კონკურენტულ გარემოში ასობით პროცენტიანი გაყიდვების ზრდის მიღწევას.

როგორც მოტივაციური ლიდერი, მე ვფოკუსირდები მაღალი შესრულების გუნდების შექმნაზე, რომლებიც რეგულარულად აღემატებიან რთულ გაყიდვების მიზნებს. მე მზად ვარ, გამოვიყენო ჩემი ექსპერტიზა და ლიდერობა, რათა თქვენი ბიზნესი აშშ-სა და საერთაშორისო ბაზრების სათავეში მივიყვანო, უზრუნველყოფილი იქნება ინდუსტრიის ლიდერობა და დომინანტური საბაზრო პოზიცია.

სამუშაო გამოცდილება

დამფუძნებელი, პრეზიდენტი და გენერალური დირექტორი, **TOPUS INC.**

აგვისტო 2017 - ახლა

აშშ-ში კომპანიების რეგისტრაციისა და ბიზნეს სერვისების ექსკლუზიური ფრენჩაიზის მფლობელის როლში, მე ვიყავი პასუხისმგებელი გლობალური ბიზნესის ზრდისთვის ყოვლისმომცველი სტრატეგიების შემუშავებასა და წარმატებით განხორციელებაზე. ამ სტრატეგიებმა საშუალება მომცა, რომ კონკურენტებისგან ბაზრის წილი დამებრუნებინა და მსოფლიოს მასშტაბით მნიშვნელოვანი რაოდენობის ახალი კლიენტი მომიზიდა. ამ მიზნების მისაღწევად, მე ეფექტურად გამოვიყენე აშშ-ში, გაერთიანებულ სამეფოში, ესტონეთსა და უკრაინაში მდებარე ოთხი კომპანიის რესურსები და ექსპერტიზა.

მე ჩავატარე ღრმა კვლევა კონკურენტების მიერ გამოყენებულ სერვისებზე, ბიზნეს მოდელებსა და სტრატეგიებზე, რათა გამოშეკვლია შესაძლებლობები ჩემი შეთავაზებების გასაუმჯობესებლად. პოტენციურ კლიენტებს მივანოდე ინდუსტრიაში საუკეთესო პრაქტიკებისა და ყველაზე კონკურენტუნარიანი უპირატესობების შერწყმით შექმნილი მორგებული გადაწყვეტილებები, რამაც ჩემი სერვისები ბაზარზე გამორჩეულად წარმოაჩინა.

TOPUS-ში, ჩვენი გუნდის სტრატეგიული მიდგომა ბიზნეს მენეჯმენტში გამოიწვია შემოსავლის 500%-ით ზრდა და ხარჯების 30%-ით შემცირება. ჩვენი ღია, გამჭვირვალე და პასუხისმგებელი კომპანიის კულტურის შექმნის მიზანმიმართულობამ გადამწყვეტი როლი ითამაშა ამ შედეგების მიღწევაში. ჩვენს მიერ შემუშავებულმა და განხორციელებულმა სტრატეგიებმა არა მხოლოდ 2022 წელს 200%-იანი ზრდა გამოიწვია, არამედ დაბალი შესრულების მქონე დეპარტამენტების ტრანსფორმაციც ხელმძღვანელობდა.

ახალი ბიზნესის განვითარებაზე შედმივი ფოკუსით, ჩემმა ლიდერმა TOPUS-ში მნიშვნელოვანი საერთაშორისო ბაზრის გაფართოება და მტკიცე კლიენტური ურთიერთობების დამყარება გამოიწვია. აღმასრულებელი ლიდერობისა და თანამშრომელთა ტრენინგების მეშვეობით, ჩვენ დავადგინეთ როგორც მოკლევადიანი, ასევე გრძელვადიანი ფინანსური და გაფართოების მიზნები, რამაც კომპანია სხვადასხვა ბაზარზე მტკიცე ადგილსამყოფელზე დააყენა. ეს გამოცდილება ხაზს უსვამს ჩემს მონდომებას სტრატეგიული ინიციატივებისა და ორგანიზაციული ბრწყინვალების მიმართ კონკურენტულ გარემოში.

- გლობალური ბიზნესის ზრდის სტრატეგიების შემუშავება და განხორციელება.
- შემოსავლის 500%-ით ზრდა და ხარჯების 30%-ით შემცირება.
- 2022 წელს დაბალი შესრულების მქონე დეპარტამენტების რეორგანიზაციით 200%-იანი ზრდის მიღწევა.
- მოკლევადიანი და გრძელვადიანი ფინანსური და გაფართოების მიზნების დადგენა.

გენერალური მენეჯერი, **SBNEO LLC**

ოქტომბერი 2012 - აგვისტო 2017

- უძრავი ქონების შეფასების კომპანიაში 16 თანამშრომლისგან შემდგარი გუნდის ხელმძღვანელობა.
- ყოველ კვარტალში ახალი ანგარიშების 30%-ის გენერირება, რამაც მნიშვნელოვანი წვლილი შეიტანა წლიურ ზრდაში.
- პარტნიორობების დამყარებით და არსებული ურთიერთობების გაძლიერებით ახალი ბიზნესის განვითარების ხელშეწყობა.

ფილიალის გენერალური მენეჯერი, **NADIYA LLC**

ოქტომბერი 2009 - ნოემბერი 2011

- სუმის ფილიალის წარმატებული გახსნისა და დაწყების ხელმძღვანელობა.
- ფილიალის უკრაინის 15 ფილიალს შორის ყველაზე მომგებიანად გარდაქმნა.

ფინანსური დირექტორი, **VNA LLC**

აპრილი 2011 - ნოემბერი 2011

- საწარმოს მომგებიანობის 200%-ით გაზრდა და დებიტორული დავალიანების 30%-ით შემცირება.

გაყიდვების მენეჯერი, **Santexopt LLC**

თებერვალი 2009 - აპრილი 2009

- კომპანიის გაყიდვების 300%-ზე მეტით გაზრდა.

რეგიონალური დირექტორი, **უკრაინის ტელესისტემები (PeopleNET)**

დეკემბერი 2007 - ნოემბერი 2008

- "უკრაინის ტელესისტემების" პროექტის მენეჯმენტი, რომელიც მოიცავდა რევოლუციურ 3G მობილური ტელეფონისა და ინტერნეტ ქსელის პრომოუშენს, CDMA2000 1x EV-DO სერვისების ხელშეწყობას.
- სუმიში პირველი მომხმარებლების ინსტალაციების მართვა კლიენტების სერვისების ცენტრის გახსნამდე.
- 3G ინტერნეტ სერვისების პრომოუშენი დილერებისა და სუბ-დილერების მეშვეობით, რამაც წლიური მოგების 500%-ის გენერირება გამოიწვია და ჩემი მიღწევებისთვის გენერალური მენეჯერისგან ჯილდო მივიღე.
- უკრაინაში ყველაზე დიდი და სწრაფი მობილური ტელეფონისა და ინტერნეტ სერვისების ქსელის განვითარების მხარდაჭერა.

ქვეყნის მენეჯერი, **NETZSCH Mohnopumpen GmbH**

აგვისტო 2004 - დეკემბერი 2007

- გერმანული ტუმბოების კომპანიის უკრაინის ოპერაციების ოფიციალური წარმომადგენელი, გაყიდვების 300%-ზე მეტით გაზრდა.
- ბაზრის კვლევის, გარემოს ანალიზის, ტენდერებში მონაწილეობის, გაყიდვების სტრატეგიის შემუშავებისა და პროდუქტების ლანჩების მხარდაჭერა მთელს ქვეყანაში.
- გეგმების შემუშავებაში, ბიუჯეტირებაში, ანგარიშების მართვასა და დებიტორული დავალიანების მართვაში წვლილი.
- მთავარ კლიენტებთან პარტნიორობა, მათ შორის Tetra Pak Ukraine, Procter & Gamble Ukraine, Svitoch, Torchyn Product, Chumak, Sandora, Vitmark, Nestle და Sun InBev.

განათლება

მაგისტრის ხარისხი, ბიზნეს მენეჯმენტი/ბიზნეს ადმინისტრირება, უკრაინის ეროვნული ბანკის ბანკის აკადემია, სუმი, უკრაინა

სექტემბერი 2002 - მაისი 2008

ICF კოუჩი, Erickson Coaching International - ვანკუვერი, კანადა, ბრიტანეთის კოლუმბია. მერილინ ატკინსონის მოსწავლე.

სექტემბერი 2010 - მარტი 2011

უნარები

- ბიზნეს სტრატეგია
- ბიზნესის ზრდა
- საერთაშორისო ბაზრის განვითარება
- სტრატეგიული დაგეგმვა
- პროექტის მენეჯმენტი
- ლიდერობა
- მოტივაციური კომუნიკაცია
- დიპლომატია
- სტრატეგიული პარტნიორობები
- ახალი ბიზნესის აშენება
- ბიზნეს მენეჯმენტი
- ბაზარზე გასვლა
- გაყიდვების მენეჯმენტი
- ფინანსური მენეჯმენტი
- გუნდის შექმნა
- აღმასრულებელი კოუჩინგი
- ურთიერთობების მენეჯმენტი
- ბიზნესის ტრანსფორმაცია
- ბიზნეს პროცესების გაუმჯობესება
- ბიზნეს ანალიზი
- ბიზნეს დაგეგმვა
- მარკეტინგის სტრატეგია
- თანამშრომელთა განვითარება
- აზროვნების ლიდერობა
- პროექტის მენეჯმენტი
- ანგარიშების მართვა
- ბიზნეს სტრატეგია
- სტრატეგიული ლიდერობა
- საერთაშორისო გაყიდვები
- პროდუქტის მენეჯმენტი

ენები

- ინგლისური
- რუსული
- უკრაინული
- იტალიური

PDF ჩამოტვირთვა * [Linked In](#)-ზე გამოშვები

