

אולכסנדר (לקס) פארכומנקו



מנהל כללי(מנכ"ל)

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

אני אקדם את העסק שלך לראש השווקים האמריקאיים והבינלאומיים. המומחיות שלי מבטיחה הנהגה בתעשייה ומעמד שוק דומיננטי, ללא קשר למעמדו הנוכחי של החברה שלך.



Summary

מנהל מונחה תוצאות עם +22 שנות ניסיון בהאצת צמיחה עסקית וחדירה לשוק הבינלאומי. כמנכ"ל/מנהל כללי, סיפקתי באופן עקבי ROI יוצא דופן, והגדלתי את ההכנסות עד 300% ונתח שוק ב-30% עבור חברות מובילות. המומחיות המוכחת שלי כוללת הובלת התרחבות בשווקים האוקראיניים, האירופיים והצפון אמריקאיים, והשגת צמיחה במכירות של מאות אחוזים בסביבות תחרותיות ביותר.

כמנהיג מוטיבציוני, אני מתמקד ביצירת צוותים בעלי ביצועים גבוהים שעולים בקביעות על יעדי מכירות מאתגרים. אני מוכן למנף את המומחיות והמנהיגות שלי כדי להניע את העסק שלך לראש השווקים האמריקאיים והבינלאומיים, ולהבטיח הנהגה בתעשייה ומעמד שוק דומיננטי.

ניסיון מקצועי

מנכ"ל, TOPUS INC, סימפסונוויל

אוג 2017 - פבר 2025

- פיתוח והטמעת אסטרטגיות לקידום צמיחה עסקית גלובלית.
- השגת עלייה של 500% בהכנסות תוך הפחתת הוצאות ב-30%.
- השגת צמיחה של 200% בשנת 2022 על ידי שיפור מחלקות עם ביצועים נמוכים.
- קביעת מטרות פיננסיות והרחבה לטווח קצר וארוך.

מנהל כללי, SBNEO LLC, סומי

אוק 2012 - אוג 2017

- הובלת צוות של 16 עובדים בחברת הערכת נדל"ן.
- יצירת 30% חשבונות חדשים בכל רבעון, תרומה משמעותית לצמיחה השנתית.
- הקלת פיתוח עסקים חדשים על ידי בניית שותפויות ושיפור יחסים קיימים.

מנהל סניף כללי, NADIYA LLC, סומי

אוק 2009 - נוב 2011

- השגחה על פתיחה והשקה מוצלחת של סניף סומי.
- הפיכת הסניף לרווחי ביותר מבין 15 סניפים בכל אוקראינה.

מנהל כספים (VNA LLC, CFO), חרקוב

אפר 2011 - נוב 2011

- הגדלת הרווחיות של הארגון ב-200% תוך הפחתת חשבונות חייבים ב-30%.

מנהל מכירות, SantexOpt LLC, סומי

פבר 2009 - אפר 2009

- הגדלת מכירות החברה ביותר מ-200%.

מנהל אזורי, Telesystems of Ukraine (PeopleNET), סומי

דצמ 2007 - נוב 2008

- ניהול פרויקטים עבור "Telesystems of Ukraine" (TM PeopleNET) עם רשת סלולרית ואינטרנט מהפכנית 3G, קידום שירותי CDMA2000 1x EV-DO.
- ניהול התקנות הלקוח הראשונות בסומי לפני פתיחת מרכז שירות הלקוחות.
- קידום שירותי אינטרנט 3G באמצעות סוחרים ותתי סוחרים, יצירת 500% מהרווח השנתי וקבלת פרס מהמנהל הכללי על הישגיי.
- תמיכה בפיתוח רשת שירותי הסלולר והאינטרנט הגדולה והמהירה ביותר באוקראינה.

מנהל המדינה, NETZSCH Mohnopumpen GmbH, סומי

אוג 2004 - דצמ 2007

- שירות כנציג רשמי של חברת ציוד השאיבה הגרמנית באוקראינה, הגדלת המכירות ב-150%.
- תמיכה במחקר שוק, ניתוחי סביבה, השתתפות במכרזים, פיתוח אסטרטגיות מכירה והשקות מוצרים ברחבי המדינה.
- תרומה לתכנון, תקצוב, ניהול חשבונות וניהול חייבים.
- שיתוף פעולה עם לקוחות מרכזיים, כולל Tetra Pak אוקראינה, Procter & Gamble אוקראינה, Svitoch, Torchyn, Sun InBev ו-Product, Chumak, Sandora, Vitmark, Nestle.

השכלה

תואר שני, ניהול עסקים/מנהל עסקים, האקדמיה הבנקאית של הבנק הלאומי של אוקראינה, סומי, אוקראינה

ספט 2002 - מאי 2008

כישורים

- אסטרטגיה עסקית
- צמיחה עסקית
- פיתוח שוק בינלאומי
- תכנון אסטרטגי
- ניהול פרויקטים
- מנהיגות
- תקשורת מוטיבציונית
- דיפלומטיה
- שיתופי פעולה אסטרטגיים
- בניית עסקים חדשים
- ניהול עסקי
- אסטרטגית כניסה לשוק
- ניהול מכירות
- ניהול פיננסי
- בניית צוותים
- אימון מנהלים
- ניהול קשרים

שפות

- אנגלית
- רוסית
- אוקראינית
- איטלקית

שפות

