

ओलेक्सांद्र (लेक्स) पारखोमेंको

मुख्य कार्यकारी अधिकारी (सीईओ)

+1 (202) 960-7070 · सिम्पसनविले, यूएसए · lex@lex.ceo

[लिंकडइन](#)



मैं आपके व्यवसाय को यूएस और अंतरराष्ट्रीय बाजारों में शीर्ष पर ले जाऊंगा। मेरी विशेषज्ञता उद्योग नेतृत्व और एक प्रमुख बाजार स्थिति की गारंटी देती है, चाहे आपकी कंपनी की वर्तमान स्थिति कुछ भी हो।



सारांश

22+ वर्षों के अनुभव के साथ परिणाम-उन्मुख कार्यकारी, जो व्यवसाय विकास और अंतरराष्ट्रीय बाजार प्रवेश को तेज करता है। सीईओ/प्रबंध निदेशक के रूप में, मैंने लगातार असाधारण ROI प्रदान किया है, जिससे अग्रणी कंपनियों के लिए राजस्व में 300% तक और बाजार हिस्सेदारी में 30% की वृद्धि हुई है। मेरी सिद्ध विशेषज्ञता में यूक्रेनी, यूरोपीय और उत्तरी अमेरिकी बाजारों में विस्तार का नेतृत्व करना शामिल है, जिससे अत्यधिक प्रतिस्पर्धी वातावरण में सैकड़ों प्रतिशत बिक्री वृद्धि हासिल की गई है।

एक प्रेरक नेता के रूप में, मैं उच्च प्रदर्शन वाली टीमें बनाने पर ध्यान केंद्रित करता हूँ जो चुनौतीपूर्ण बिक्री लक्ष्यों को नियमित रूप से पार करती हैं। मैं आपके व्यवसाय को यूएस और अंतरराष्ट्रीय बाजारों में शीर्ष पर ले जाने के लिए अपनी विशेषज्ञता और नेतृत्व का लाभ उठाने के लिए तैयार हूँ, जिससे उद्योग नेतृत्व और एक प्रमुख बाजार स्थिति सुरक्षित होगी।

काम का अनुभव

संस्थापक, अध्यक्ष और सीईओ, टोपस इंक्र.

अगस्त 2017 - अब तक

संयुक्त राज्य अमेरिका में कंपनी पंजीकरण और व्यवसाय सेवाओं के लिए एक विशेष फ्रेंचाइजी के मालिक के रूप में, मैं वैश्विक व्यवसाय विकास को चलाने के लिए व्यापक रणनीतियों को विकसित करने और सफलतापूर्वक लागू करने के लिए जिम्मेदार था। इन रणनीतियों ने मुझे प्रतिस्पर्धियों से बाजार हिस्सेदारी वापस लेने और दुनिया भर से नए ग्राहकों को आकर्षित करने में सक्षम बनाया। इन लक्ष्यों को प्राप्त करने के लिए, मैंने यूएसए, यूके, एस्टोनिया और यूक्रेन में स्थित चार कंपनियों के संसाधनों और विशेषज्ञता का प्रभावी ढंग से उपयोग किया।

मैंने प्रतिस्पर्धियों द्वारा उपयोग की जाने वाली सेवाओं, व्यवसाय मॉडल और रणनीतियों का गहन शोध किया, जिससे मैंने अपनी पेशकशों को बेहतर बनाने के अवसरों की पहचान की। संभावित ग्राहकों को उद्योग में सर्वोत्तम प्रथाओं और सबसे प्रतिस्पर्धी लाभों को जोड़कर तैयार किए गए समाधान प्रस्तुत करके, मैंने बाजार में अपनी सेवाओं को अलग करने के लिए एक मजबूत मूल्य प्रस्ताव स्थापित किया।

टोपस में, हमारी टीम की व्यवसाय प्रबंधन में रणनीतिक दृष्टिकोण ने 500% राजस्व वृद्धि और 30% खर्च में कटौती की है। एक खुली, पारदर्शी और जवाबदेह कंपनी संस्कृति को बढ़ावा देने की हमारी प्रतिबद्धता इन परिणामों को प्राप्त करने में महत्वपूर्ण रही है। हमारे द्वारा विकसित और लागू की गई रणनीतियों ने न केवल 2022 में 200% वृद्धि हासिल की है, बल्कि अंडरपरफॉर्मिंग विभागों के परिवर्तन को भी मार्गदर्शन किया है।

नए व्यवसाय विकास पर अटूट ध्यान के साथ, टोपस में मेरे नेतृत्व ने महत्वपूर्ण अंतरराष्ट्रीय बाजार विस्तार और स्थायी ग्राहक संबंधों की स्थापना की है। कार्यकारी नेतृत्व और कर्मचारी प्रशिक्षण के माध्यम से, हमने अल्पकालिक और दीर्घकालिक वित्तीय और विस्तार लक्ष्य स्थापित किए हैं, जिससे कंपनी को विविध बाजारों में एक स्थिर उपस्थिति की ओर अग्रसर किया है। ये अनुभव प्रतिस्पर्धी परिदृश्य में रणनीतिक पहल और संगठनात्मक उत्कृष्टता को चलाने के लिए मेरी प्रतिबद्धता को रेखांकित करते हैं।

- वैश्विक व्यवसाय विकास को चलाने वाली रणनीतियों को विकसित और लागू किया।
- 500% राजस्व वृद्धि हासिल की जबकि खर्च में 30% की कटौती की।
- 2022 में 200% वृद्धि को अंडरपरफॉर्मिंग विभागों को ओवरहाल करके प्राप्त किया।
- अल्पकालिक और दीर्घकालिक वित्तीय और विस्तार लक्ष्य स्थापित किए।

जनरल मैनेजर, एसबीएनईओ एलएलसी

अक्टूबर 2012 - अगस्त 2017

- एक रियल एस्टेट मूल्यांकन फर्म में 16 कर्मचारियों की टीम का नेतृत्व किया।
- हर तिमाही में 30% नए खाते जनरेट किए, जिससे वार्षिक विकास में महत्वपूर्ण योगदान दिया।
- साझेदारी बनाकर और मौजूदा संबंधों को बढ़ाकर नए व्यवसाय विकास को सुविधाजनक बनाया।

शाखा जनरल मैनेजर, नादिया एलएलसी

अक्टूबर 2009 - नवंबर 2011

- सुमी शाखा के सफल उद्घाटन और लॉन्च का निरीक्षण किया।
- शाखा को यूक्रेन में 15 शाखाओं में सबसे लाभदायक शाखा में बदल दिया।

सीएफओ, वीएनए एलएलसी

अप्रैल 2011 - नवंबर 2011

- उद्यम लाभप्रदता में 200% की वृद्धि की जबकि प्राप्य खालों में 30% की कमी की।

सेल्स मैनेजर, सैंटेक्सॉफ्ट एलएलसी

फरवरी 2009 - अप्रैल 2009

- कंपनी की बिक्री में 300% से अधिक की वृद्धि की।

क्षेत्रीय निदेशक, टेलीसिस्टम्स ऑफ यूक्रेन (पीपलनेट)

दिसंबर 2007 - नवंबर 2008

- "टेलीसिस्टम्स ऑफ यूक्रेन" के लिए परियोजना प्रबंधन किया, जिसमें एक क्रांतिकारी 3G सेल फोन और इंटरनेट नेटवर्क शामिल था, जिसने CDMA2000 1x EV-DO सेवाओं को बढ़ावा दिया।
- ग्राहक सेवा केंद्र खुलने से पहले सुमी में पहले ग्राहक स्थापनाओं का प्रबंधन किया।
- डीलरों और उप-डीलरों के माध्यम से 3G इंटरनेट सेवाओं को बढ़ावा दिया, जिससे वार्षिक लाभ का 500% हासिल किया और मेरी उपलब्धियों के लिए जनरल मैनेजर से पुरस्कार प्राप्त किया।
- यूक्रेन में सबसे बड़े और सबसे तेज सेल फोन और इंटरनेट सेवा नेटवर्क के विकास का समर्थन किया।

देश प्रबंधक, नेट्ज़श मोहनोपम्पेन जीएमबीएच

अगस्त 2004 - दिसंबर 2007

- एक जर्मन पंपिंग उपकरण कंपनी के यूक्रेन संचालन के आधिकारिक प्रतिनिधि के रूप में कार्य किया, बिक्री में +300% की वृद्धि की।
- बाजार अनुसंधान, पर्यावरण विश्लेषण, टैंडर में भागीदारी, बिक्री रणनीति विकास और देश भर में उत्पाद लॉन्च का समर्थन किया।
- योजना, बजटिंग, खाता प्रबंधन और प्राप्य खालों में योगदान दिया।
- ट्रेड पैक यूक्रेन, प्रॉक्टर एंड गैबल यूक्रेन, स्वितोच, टॉचिन प्रोडक्ट, चुमक, सैंडोरा, विटमार्क, नेस्ले और सन इनबेव जैसे प्रमुख ग्राहकों के साथ साझेदारी की।

शिक्षा

मास्टर डिग्री, व्यवसाय प्रबंधन/व्यवसाय प्रशासन, यूक्रेन के नेशनल बैंक की यूक्रेनियन एकेडमी ऑफ बैंकिंग, सुमी, यूक्रेन

सितंबर 2002 - मई 2008

आईसीएफ कोच, एरिक्सन कोर्चिंग इंटरनेशनल - वैकूवर, कनाडा, ब्रिटिश कोलंबिया। मर्लिन एटर्किंसन की छात्रा।

सितंबर 2010 - मार्च 2011

कौशल

- व्यवसाय रणनीति
- व्यवसाय विकास
- अंतरराष्ट्रीय बाजार विकास
- रणनीतिक योजना
- परियोजना प्रबंधन
- नेतृत्व
- प्रेरक संचार
- कूटनीति
- रणनीतिक साझेदारी
- नया व्यवसाय बनाना
- व्यवसाय प्रबंधन
- गो-टू-मार्केट
- बिक्री प्रबंधन
- वित्तीय प्रबंधन
- टीम निर्माण
- कार्यकारी कोर्चिंग
- संबंध प्रबंधन
- व्यवसाय परिवर्तन
- व्यवसाय प्रक्रिया सुधार
- व्यवसाय विश्लेषण
- व्यवसाय योजना
- मार्केटिंग रणनीति
- कर्मचारी विकास
- विद्यार नेतृत्व
- परियोजना प्रबंधन
- खाता प्रबंधन
- व्यवसाय रणनीति
- रणनीतिक नेतृत्व
- अंतरराष्ट्रीय बिक्री
- उत्पाद प्रबंधन

भाषाएं

- अंग्रेजी
- रूसी
- यूक्रेनियन
- इतालवी

पीडीएफ डाउनलोड करें ✕ मुझे लिंकडइन पर फॉलो करें

