

Oleksandr (Lex) Parkhomenko

Amministratore Delegato (CEO)

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



Porterò la tua azienda ai vertici dei mercati statunitensi e internazionali. La mia esperienza garantisce leadership nel settore e una posizione dominante nel mercato, indipendentemente dalla posizione attuale della tua azienda.



Riassunto

Dirigente orientato ai risultati con oltre 22 anni di esperienza nell'accelerazione della crescita aziendale e nella penetrazione nei mercati internazionali. Come CEO/Direttore Generale, ho costantemente fornito un ROI eccezionale, aumentando i ricavi fino al 300% e la quota di mercato del 30% per aziende leader. La mia comprovata esperienza include la guida dell'espansione nei mercati ucraini, europei e nordamericani, raggiungendo una crescita delle vendite di centinaia di punti percentuali in ambienti altamente competitivi.

Come leader motivazionale, mi concentro sulla creazione di team ad alte prestazioni che superano regolarmente obiettivi di vendita impegnativi. Sono pronto a sfruttare la mia esperienza e leadership per portare la tua azienda ai vertici dei mercati statunitensi e internazionali, garantendo leadership nel settore e una posizione dominante nel mercato.

Esperienza Lavorativa

Fondatore, Presidente & CEO, TOPUS INC.

Agosto 2017 - Presente

Come proprietario di una franchigia esclusiva per la registrazione di società e servizi aziendali negli Stati Uniti, sono stato responsabile dello sviluppo e dell'implementazione di successo di strategie complete per guidare la crescita aziendale globale. Queste strategie mi hanno permesso di riconquistare quote di mercato dai concorrenti e attrarre un numero sostanziale di nuovi clienti da tutto il mondo. Per raggiungere questi obiettivi, ho sfruttato efficacemente le risorse e l'esperienza di quattro società situate negli USA, nel Regno Unito, in Estonia e in Ucraina.

Ho condotto ricerche approfondite sui servizi, modelli di business e strategie utilizzate dai concorrenti, identificando opportunità per migliorare le mie offerte. Presentando ai potenziali clienti soluzioni su misura che combinavano le migliori pratiche e i vantaggi più competitivi del settore, ho stabilito una solida proposta di valore che ha distinto i miei servizi nel mercato.

In TOPUS, l'approccio strategico del nostro team nella gestione aziendale ha portato a un impressionante aumento del 500% dei ricavi e a una riduzione del 30% delle spese. Il nostro impegno nel promuovere una cultura aziendale aperta, trasparente e responsabile è stato fondamentale per raggiungere questi risultati. Le strategie che abbiamo sviluppato e implementato non solo hanno aumentato la crescita del 200% nel 2022, ma hanno anche guidato la trasformazione di reparti sottoperformanti.

Con un focus incrollabile sullo sviluppo di nuovi business, la mia leadership in TOPUS ha portato a una significativa espansione nei mercati internazionali e alla creazione di relazioni durature con i clienti. Attraverso la leadership esecutiva e la formazione dei dipendenti, abbiamo stabilito obiettivi finanziari ed espansivi a breve e lungo termine, guidando l'azienda verso una presenza costante in mercati diversificati. Queste esperienze sottolineano il mio impegno nel guidare iniziative strategiche e nell'eccellenza organizzativa in contesti competitivi.

- Sviluppato e implementato strategie per guidare la crescita aziendale globale.
- Raggiunto un aumento del 500% dei ricavi riducendo le spese del 30%.
- Guidato una crescita del 200% nel 2022 ristrutturando reparti sottoperformanti.
- Stabilito obiettivi finanziari ed espansivi a breve e lungo termine.

Direttore Generale, SBNEO LLC

Ottobre 2012 - Agosto 2017

- Guidato un team di 16 dipendenti in un'azienda di valutazione immobiliare.
- Generato il 30% di nuovi conti ogni trimestre, contribuendo significativamente alla crescita annuale.
- Facilitato lo sviluppo di nuovi business attraverso partnership e miglioramento delle relazioni esistenti.

Direttore Generale di Filiale, NADIYA LLC

Ottobre 2009 - Novembre 2011

- Supervisionato l'apertura e il lancio della filiale di Sumy.
- Trasformato la filiale nella più redditizia tra le 15 filiali in Ucraina.

CFO, VNA LLC

Aprile 2011 - Novembre 2011

- Aumentato la redditività dell'azienda del 200% riducendo i crediti del 30%.

Responsabile Vendite, Santexopt LLC

Febbraio 2009 - Aprile 2009

- Aumentato le vendite dell'azienda di oltre il 300%.

Direttore Regionale, Telesystems of Ukraine (PeopleNET)

Dicembre 2007 - Novembre 2008

- Gestito il progetto "Telesystems of Ukraine" con una rivoluzionaria rete cellulare 3G e internet, promuovendo i servizi CDMA2000 1x EV-DO.
- Gestito le prime installazioni per i clienti a Sumy prima dell'apertura del centro servizi clienti.
- Promosso i servizi internet 3G attraverso dealer e sub-dealer, generando il 500% del profitto annuale e ricevendo il premio dal direttore generale per i miei risultati.
- Sostenuto lo sviluppo della più grande e veloce rete di servizi cellulari e internet in Ucraina.

Country Manager, NETZSCH Mohnopumpen GmbH

Agosto 2004 - Dicembre 2007

- Rappresentante ufficiale delle operazioni in Ucraina di un'azienda tedesca di apparecchiature di pompaggio, aumentato le vendite del +300%.
- Sostenuto la ricerca di mercato, analisi ambientali, partecipazione a gare, sviluppo di strategie di vendita e lancio di prodotti in tutto il paese.
- Contribuito alla pianificazione, budgeting, gestione dei conti e crediti.
- Collaborato con clienti importanti, tra cui Tetra Pak Ukraine, Procter & Gamble Ukraine, Svitoch, Torchyn Product, Chumak, Sandora, Vitmark, Nestle e Sun InBev.

Istruzione

Laurea Magistrale, Gestione Aziendale/Amministrazione Aziendale, Accademia Ucraina di Banconote della Banca Nazionale dell'Ucraina, Sumy, Ucraina

Settembre 2002 - Maggio 2008

Coach ICF, Erickson Coaching International - Vancouver, Canada, British Columbia. Studente di Marilyn Atkinson.

Settembre 2010 - Marzo 2011

Competenze

- Strategia Aziendale
- Crescita Aziendale
- Sviluppo del Mercato Internazionale
- Pianificazione Strategica
- Gestione dei Progetti
- Leadership
- Comunicazione Motivazionale
- Diplomazia
- Partnership Strategiche
- Creazione di Nuovi Business
- Gestione Aziendale
- Go-to-Market
- Gestione delle Vendite
- Gestione Finanziaria
- Costruzione del Team
- Coaching Esecutivo
- Gestione delle Relazioni
- Trasformazione Aziendale
- Miglioramento dei Processi Aziendali
- Analisi Aziendale
- Pianificazione Aziendale
- Strategia di Marketing
- Sviluppo del Personale
- Thought Leadership
- Gestione dei Progetti
- Gestione dei Conti
- Strategia Aziendale
- Leadership Strategica
- Vendite Internazionali
- Gestione del Prodotto

Lingue

- Inglese
- Russo
- Ucraino
- Italiano

Scarica PDF * [Seguimi su LinkedIn](#)

