Oleksandr (Lex) Parkhomenko

Dyrektor Generalny (CEO)

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

Poprowadzę Twój biznes na szczyt rynków USA i międzynarodowych. Moja ekspertyza gwarantuje przywództwo w branży i dominującą pozycję na rynku, niezależnie od obecnej sytuacji Twojej firmy.

Podsumowanie

Skupiony na wynikach menedżer z ponad 22-letnim doświadczeniem w przyspieszaniu wzrostu biznesowego i penetracji rynków międzynarodowych. Jako CEO/Dyrektor Zarządzający konsekwentnie dostarczałem wyjątkowy zwrot z inwestycji (ROI), zwiększając przychody nawet o 300% i udział w rynku o 30% dla wiodących firm. Moje sprawdzone umiejętności obejmują prowadzenie ekspansji na rynkach ukraińskich, europejskich i północnoamerykańskich, osiągając wzrost sprzedaży o setki procent w wysoce konkurencyjnych środowiskach.

Jako motywacyjny lider koncentruję się na tworzeniu wysokowydajnych zespołów, które regularnie przekraczają wymagające cele sprzedażowe. Jestem gotów wykorzystać moje doświadczenie i przywództwo, aby poprowadzić Twój biznes na szczyt rynków USA i międzynarodowych, zapewniając przywództwo w branży i dominującą pozycję na rynku.

Doświadczenie zawodowe

Założyciel, Prezydent & CEO, TOPUS INC.

Sierpień 2017 - Obecnie

Jako właściciel ekskluzywnej franczyzy do rejestracji firm i usług biznesowych w Stanach Zjednoczonych, byłem odpowiedzialny za opracowanie i skuteczne wdrożenie kompleksowych strategii napędzających globalny wzrost biznesowy. Te strategie pozwoliły mi odzyskać udział w rynku od konkurentów i przyciągnąć znaczną liczbę nowych klientów z całego świata. Aby osiągnąć te cele, skutecznie wykorzystywałem zasoby i doświadczenie czterech firm zlokalizowanych w USA, Wielkiej Brytanii, Estonii i Ukrainie.

Przeprowadziłem dogłębne badania dotyczące usług, modeli biznesowych i strategii stosowanych przez konkurentów, identyfikując możliwości poprawy mojej oferty. Przedstawiając potencjalnym klientom spersonalizowane rozwiązania, które łączyły najlepsze praktyki i najbardziej konkurencyjne zalety w branży, stworzyłem silną propozycję wartości, która wyróżniała moje usługi na rynku.

W TOPUS nasze strategiczne podejście do zarządzania biznesem doprowadziło do imponującego wzrostu przychodów o 500% i obniżenia kosztów o 30%. Nasze zaangażowanie w promowanie otwartej, przejrzystej i odpowiedzialnej kultury korporacyjnej było kluczowe w osiągnięciu tych wyników. Strategie, które opracowaliśmy i wdrożyliśmy, nie tylko zwiększyły wzrost o 200% w 2022 roku, ale także pomogły w przekształceniu niedziałających działów.

Z nieugiętym skupieniem na rozwoju nowego biznesu, moje przywództwo w TOPUS zaowocowało znaczną ekspansją na rynki międzynarodowe i nawiązaniem trwałych relacji z klientami. Poprzez przywództwo na poziomie kierowniczym i szkolenia pracowników ustaliliśmy zarówno krótko-, jak i długoterminowe cele finansowe i ekspansyjne, kierując firmę ku stabilnej obecności na różnych rynkach. Te doświadczenia podkreślają moje zaangażowanie w prowadzenie strategicznych inicjatyw i doskonałość organizacyjną w konkurencyjnych środowiskach.

- Opracowałem i wdrożyłem strategie napędzające globalny wzrost biznesowy.
- Osiągnąłem wzrost przychodów o 500%, jednocześnie redukując koszty o 30%.
- Doprowadziłem do wzrostu o 200% w 2022 roku, przekształcając niedziałające działy.
- Ustaliłem krótko- i długoterminowe cele finansowe i ekspansyjne.

Dyrektor Generalny, SBNEO LLC

Październik 2012 - Sierpień 2017

- Kierowałem zespołem 16 pracowników w firmie zajmującej się wyceną nieruchomości.
- Generowałem 30% nowych kont każdego kwartału, znacząco przyczyniając się do rocznego wzrostu.
- Ułatwiałem rozwój nowego biznesu poprzez nawiązywanie partnerstw i poprawę istniejących relacji.

Dyrektor Oddziału, NADIYA LLC

Październik 2009 - Listopad 2011

- Nadzorowałem pomyślne otwarcie i uruchomienie oddziału w Sumach.
- Przekształciłem oddział w najbardziej dochodowy spośród 15 oddziałów na Ukrainie.

Dyrektor Finansowy, VNA LLC

Kwiecień 2011 - Listopad 2011

- Zwiększyłem rentowność przedsiębiorstwa o 200%, jednocześnie zmniejszając należności o 30%.

Kierownik Sprzedaży, Santexopt LLC

Luty 2009 - Kwiecień 2009

- Zwiększyłem sprzedaż firmy o ponad 300%.

Dyrektor Regionalny, Telesystems of Ukraine (PeopleNET)

Grudzień 2007 - Listopad 2008

- Zarządzałem projektem "Telesystems of Ukraine" z rewolucyjną siecią telefonii komórkowej 3G i internetu, promując usługi CDMA2000 1x EV-DO.
- Zarządzałem pierwszymi instalacjami klientów w Sumach przed otwarciem centrum obsługi klienta.
- Promowałem usługi internetowe 3G poprzez dealerów i poddealerów, generując 500% rocznego zysku i otrzymując nagrodę od dyrektora generalnego za moje osiągnięcia.
- Wspierałem rozwój największej i najszybszej sieci telefonii komórkowej i internetowej na Ukrainie.

Kierownik Krajowy, NETZSCH Mohnopumpen GmbH

Sierpień 2004 - Grudzień 2007

- Pełniłem funkcję oficjalnego przedstawiciela operacji ukraińskich niemieckiej firmy zajmującej się sprzętem pompującym, zwiększając sprzedaż o +300%.
- Wspierałem badania rynku, analizy środowiskowe, udział w przetargach, rozwój strategii sprzedaży i wprowadzanie produktów na rynek w całym kraju.
- Przyczyniałem się do planowania, budżetowania, zarządzania kontami i należnościami.
- Współpracowałem z głównymi klientami, w tym Tetra Pak Ukraine, Procter & Gamble Ukraine, Svitoch, Torchyn Product, Chumak, Sandora, Vitmark, Nestle i Sun InBev.

Edukacja

Magister, Zarządzanie Biznesem/Administracja Biznesowa, Ukraińska Akademia Bankowa Narodowego Banku Ukrainy, Sumy, Ukraina

Wrzesień 2002 - Maj 2008

Trener ICF, Erickson Coaching International - Vancouver, Kanada, Kolumbia Brytyjska. Uczeń Marilyn Atkinson.

Wrzesień 2010 - Marzec 2011

Umiejętności

- Strategia Biznesowa
- Wzrost Biznesowy
- Rozwój Rynku Międzynarodowego
- Planowanie Strategiczne
- Zarządzanie Projektami
- Przywództwo
- Komunikacja Motywacyjna
- Dyplomacja
- Partnerstwa Strategiczne
- Budowanie Nowego Biznesu
- Zarządzanie Biznesem
- Wejście na Rynek
- Zarządzanie Sprzedażą
- Zarządzanie Finansami
- Budowanie Zespołu
- Trener Wykonawczy
- Zarządzanie Relacjami
- Transformacja Biznesowa
- Usprawnianie Procesów Biznesowych
- Analiza Biznesowa
- Planowanie Biznesowe
- Strategia Marketingowa
- Rozwój Personelu
- Przywództwo Myślowe
- Zarządzanie Projektami
- Zarządzanie Kontami
- Strategia Biznesowa
- Przywództwo Strategiczne
- Sprzedaż Międzynarodowa
- Zarządzanie Produktem

Języki

- Angielski
- Rosyjski
- Ukraiński
- Włoski

Pobierz PDF ※ Obserwuj mnie na LinkedIn