

Oleksandr (Lex) Parkhomenko

Diretor Executivo (CEO)

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



Vou levar o seu negócio ao topo dos mercados dos EUA e internacionais. Minha expertise garante liderança no setor e uma posição dominante no mercado, independentemente da posição atual da sua empresa.



Resumo

Executivo orientado para resultados com mais de 22 anos de experiência acelerando o crescimento dos negócios e a penetração no mercado internacional. Como CEO/Diretor Geral, entreguei consistentemente ROI excepcional, aumentando a receita em até 300% e a participação de mercado em 30% para empresas líderes. Minha expertise comprovada inclui liderar a expansão nos mercados ucraniano, europeu e norte-americano, alcançando centenas de porcentagens de crescimento de vendas em ambientes altamente competitivos.

Como líder motivacional, foco em criar equipes de alto desempenho que superam regularmente metas de vendas desafiadoras. Estou pronto para aproveitar minha expertise e liderança para impulsionar o seu negócio ao topo dos mercados dos EUA e internacionais, garantindo liderança no setor e uma posição dominante no mercado.

Experiência Profissional

Fundador, Presidente e CEO, **TOPUS INC.**

Agosto 2017 - Atualmente

Como proprietário de uma franquia exclusiva para registro de empresas e serviços de negócios nos Estados Unidos, fui responsável por desenvolver e implementar com sucesso estratégias abrangentes para impulsionar o crescimento global dos negócios. Essas estratégias me permitiram recuperar a participação de mercado dos concorrentes e atrair um número substancial de novos clientes de todo o mundo. Para atingir esses objetivos, utilizei efetivamente os recursos e a expertise de quatro empresas localizadas nos EUA, Reino Unido, Estônia e Ucrânia.

Realizei pesquisas detalhadas sobre os serviços, modelos de negócios e estratégias utilizados pelos concorrentes, identificando oportunidades para melhorar minhas ofertas. Ao apresentar soluções personalizadas que combinavam as melhores práticas e vantagens mais competitivas do setor, estabeleci uma proposta de valor forte que diferenciou meus serviços no mercado.

Na TOPUS, a abordagem estratégica da nossa equipe em gestão de negócios resultou em um impressionante aumento de 500% na receita e uma redução de 30% nas despesas. Nosso compromisso em promover uma cultura empresarial aberta, transparente e responsável foi fundamental para alcançar esses resultados. As estratégias que desenvolvemos e implementamos não apenas aumentaram o crescimento em 200% no ano de 2022, mas também guiaram a transformação de departamentos com baixo desempenho.

Com um foco inabalável no desenvolvimento de novos negócios, minha liderança na TOPUS resultou em uma significativa expansão do mercado internacional e no estabelecimento de relacionamentos duradouros com os clientes. Por meio de liderança executiva e treinamento de funcionários, estabelecemos metas financeiras e de expansão de curto e longo prazo, direcionando a empresa para uma presença firme em diversos mercados. Essas experiências destacam minha dedicação em impulsionar iniciativas estratégicas e excelência organizacional em cenários competitivos.

- Desenvolvi e implementei estratégias que impulsionaram o crescimento global dos negócios.
- Alcancei um aumento de 500% na receita enquanto reduzia as despesas em 30%.
- Impulsei um crescimento de 200% em 2022 ao reformular departamentos com baixo desempenho.
- Estabeleci metas financeiras e de expansão de curto e longo prazo.

Gerente Geral, **SBNEO LLC**

Outubro 2012 - Agosto 2017

- Liderei uma equipe de 16 funcionários em uma empresa de avaliação de imóveis.
- Gerei 30% de novas contas a cada trimestre, contribuindo significativamente para o crescimento anual.
- Facilitei o desenvolvimento de novos negócios ao estabelecer parcerias e fortalecer relacionamentos existentes.

Gerente Geral de Filial, **NADIYA LLC**

Outubro 2009 - Novembro 2011

- Supervisionei a abertura e o lançamento bem-sucedido da filial de Sumy.
- Transformei a filial na mais lucrativa entre 15 filiais na Ucrânia.

CFO, **VNA LLC**

Abril 2011 - Novembro 2011

- Aumentei a lucratividade da empresa em 200% enquanto reduzia as contas a receber em 30%.

Gerente de Vendas, **Santexopt LLC**

Fevereiro 2009 - Abril 2009

- Aumentei as vendas da empresa em mais de 300%.

Diretor Regional, **Telesystems of Ukraine (PeopleNET)**

Dezembro 2007 - Novembro 2008

- Gerenciei projetos para a "Telesystems of Ukraine" com uma rede revolucionária de telefonia celular 3G e internet, promovendo serviços CDMA2000 1x EV-DO.
- Gerenciei as primeiras instalações de clientes em Sumy antes da abertura do centro de atendimento ao cliente.
- Promovi serviços de internet 3G por meio de revendedores e sub-revendedores, gerando 500% do lucro anual e recebendo um prêmio do gerente geral por minhas conquistas.
- Apoiei o desenvolvimento da maior e mais rápida rede de serviços de telefonia celular e internet da Ucrânia.

Gerente de País, **NETZSCH Mohnopumpen GmbH**

Agosto 2004 - Dezembro 2007

- Atuei como representante oficial das operações da Ucrânia de uma empresa alemã de equipamentos de bombeamento, aumentando as vendas em +300%.
- Apoiei pesquisas de mercado, análises ambientais, participação em licitações, desenvolvimento de estratégias de vendas e lançamentos de produtos em todo o país.
- Contribuí para o planejamento, orçamento, gestão de contas e contas a receber.
- Estabeleci parcerias com grandes clientes, incluindo Tetra Pak Ucrânia, Procter & Gamble Ucrânia, Svitcho, Torchyn Product, Chumak, Sandora, Vitmark, Nestle e Sun inBev.

Educação

Mestrado, Gestão de Negócios/Administração de Empresas, Academia Bancária da Ucrânia do Banco Nacional da Ucrânia, Sumy, Ucrânia

Setembro 2002 - Maio 2008

Coach ICF, Erickson Coaching International - Vancouver, Canadá, Colúmbia Britânica. Aluno de Marilyn Atkinson.

Setembro 2010 - Março 2011

Habilidades

- Estratégia de Negócios
- Crescimento de Negócios
- Desenvolvimento de Mercado Internacional
- Planejamento Estratégico
- Gestão de Projetos
- Liderança
- Comunicação Motivacional
- Diplomacia
- Parcerias Estratégicas
- Construção de Novos Negócios
- Gestão de Negócios
- Go-to-Market
- Gestão de Vendas
- Gestão Financeira
- Construção de Equipes
- Coaching Executivo
- Gestão de Relacionamentos
- Transformação de Negócios
- Melhoria de Processos de Negócios
- Análise de Negócios
- Planejamento de Negócios
- Estratégia de Marketing
- Desenvolvimento de Funcionários
- Liderança de Pensamento
- Gestão de Projetos
- Gestão de Contas
- Estratégia de Negócios
- Liderança Estratégica
- Vendas Internacionais
- Gestão de Produtos

Idiomas

- Inglês
- Russo
- Ucraniano
- Italiano

[Baixar PDF](#) * [Siga-me no LinkedIn](#)