

Oleksandr (Lex) Parkhomenko

Genel Müdür (CEO)

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



İşinizi ABD ve uluslararası pazarların zirvesine taşıyacağım. Uzmanlığım, şirketinizin mevcut durumundan bağımsız olarak endüstri liderliği ve baskın bir pazar pozisyonu garantiler.



Özet

22 yılı aşkın deneyime sahip, iş büyümesini ve uluslararası pazar penetrasyonunu hızlandıran sonuç odaklı bir yöneticiyim. CEO/Genel Müdür olarak, lider şirketler için geliri %300'e kadar artırarak ve pazar payını %30 artırarak istisnai ROI sonuçları elde ettim. Kanıtlanmış uzmanlığım, Ukrayna, Avrupa ve Kuzey Amerika pazarlarında genişlemeyi yönetmeyi ve son derece rekabetçi ortamlarda yüzlerce yüzdelik satış büyümesi elde etmeyi içerir.

Motivasyonel bir lider olarak, zorlu satış hedeflerini düzenli olarak aşan yüksek performanslı ekipler oluşturmaya odaklanıyorum. Uzmanlığımı ve liderliğimi, işinizi ABD ve uluslararası pazarların zirvesine taşımak ve endüstri liderliği ile baskın bir pazar pozisyonu sağlamak için kullanmaya hazırım.

İş Deneyimi

Kurucu, Başkan & CEO, TOPUS INC.

Ağustos 2017 - Şimdi

ABD'de şirket kaydı ve iş hizmetleri için özel bir franchise sahibi olarak, küresel iş büyümesini sağlamak için kapsamlı stratejiler geliştirmek ve başarıyla uygulamaktan sorumluydum. Bu stratejiler, rakiplerden pazar payını geri almayı ve dünya çapında önemli sayıda yeni müşteri çekmeyi mümkün kıldı. Bu hedeflere ulaşmak için ABD, Birleşik Krallık, Estonya ve Ukrayna'da bulunan dört şirketin kaynaklarını ve uzmanlığını etkili bir şekilde kullandım.

Rakiplerin hizmetlerini, iş modellerini ve stratejilerini derinlemesine araştırarak, tekliflerimi geliştirme fırsatlarını belirledim. Potansiyel müşterilere, endüstrideki en iyi uygulamaları ve en rekabetçi avantajları birleştiren özelleştirilmiş çözümler sunarak, hizmetlerimi pazarda öne çıkaran güçlü bir değer önerisi oluşturdum.

TOPUS'ta, ekibimizin iş yönetimindeki stratejik yaklaşımı, geliri %500 artırıırken giderleri %30 azaltmayı sağladı. Açık, şeffaf ve hesap verebilir bir şirket kültürü oluşturma taahhüdümüz, bu sonuçlara ulaşmada kilit rol oynadı. Geliştirilen ve uygulanan stratejiler, 2022 yılında %200 büyümeyi sağlamakla kalmayıp, performansı düşük departmanların dönüşümüne de rehberlik etti.

Yeni iş geliştirmeye odaklanarak, TOPUS'taki liderliğim, önemli uluslararası pazar genişlemesi ve kalıcı müşteri ilişkileri kurulmasıyla sonuçlandı. Yönetici liderliği ve çalışan eğitimi yoluyla, hem kısa hem de uzun vadeli finansal ve genişleme hedefleri belirledik ve şirketi çeşitli pazarlarda sağlam bir varlığa yönlendirdik. Bu deneyimler, rekabetçi ortamlarda stratejik girişimleri ve organizasyonel mükemmelliği yönlendirme taahhüdümü vurgulamaktadır.

- Küresel iş büyümesini sağlayan stratejiler geliştirdi ve uyguladı.
- Geliri %500 artırırken giderleri %30 azalttı.
- 2022 yılında performansı düşük departmanları yenileyerek %200 büyüme sağladı.
- Kısa ve uzun vadeli finansal ve genişleme hedefleri belirledi.

Genel Müdür, SBNEO LLC

Ekim 2012 - Ağustos 2017

- Bir emlak değerleme firmasında 16 çalışandan oluşan bir ekibi yönetti.
- Her çeyrekte yeni hesapların %30'unu oluşturarak yıllık büyümeye önemli katkı sağladı.
- Ortaklıklar kurarak ve mevcut ilişkileri geliştirerek yeni iş geliştirmeyi kolaylaştırdı.

Şube Genel Müdürü, NADIYA LLC

Ekim 2009 - Kasım 2011

- Sumy şubesinin başarılı bir şekilde açılmasını ve faaliyete geçmesini denetledi.
- Şubeyi, Ukrayna genelindeki 15 şube arasında en kârlı şube haline getirdi.

CFO, VNA LLC

Nisan 2011 - Kasım 2011

- İşletme kârlılığını %200 artırırken alacak hesaplarını %30 azalttı.

Satış Müdürü, Santexopt LLC

Şubat 2009 - Nisan 2009

- Şirket satışlarını %300'ün üzerinde artırdı.

Bölge Direktörü, Ukrayna Telesistemleri (PeopleNET)

Aralık 2007 - Kasım 2008

- "Ukrayna Telesistemleri" projesini yönetti, CDMA2000 1x EV-DO hizmetlerini tanıttı.
- Müşteri hizmetleri merkezi açılmadan önce Sumy'deki ilk müşteri kurumlarını yönetti.
- Bayiler ve alt bayiler aracılığıyla 3G internet hizmetlerini tanıtarak yıllık kârın %500'ünü elde etti ve başarılarından dolayı genel müdürden ödül aldım.
- Ukrayna'daki en büyük ve en hızlı cep telefonu ve internet hizmeti ağının geliştirilmesine destek oldu.

Ülke Müdürü, NETZSCH Mohnopumpen GmbH

Ağustos 2004 - Aralık 2007

- Bir Alman pompa ekipmanı şirketinin Ukrayna operasyonlarının resmi temsilcisi olarak görev yaptım, satışları %300'ün üzerinde artırdım.
- Pazar araştırması, çevresel analizler, ihalelere katılım, satış stratejisi geliştirme ve ürün lansmanlarını destekledim.
- Planlama, bütçeleme, hesap yönetimi ve alacak hesaplarına katkıda bulundum.
- Tetra Pak Ukraine, Procter & Gamble Ukraine, Svitoch, Torchyn Product, Chumak, Sandora, Vitmark, Nestle ve Sun InBev gibi büyük müşterilerle ortaklık kurdum.

Eğitim

Yüksek Lisans, İşletme Yönetimi/İşletme Yönetimi, Ukrayna Ulusal Bankası Bankacılık Akademisi, Sumy, Ukrayna

Eylül 2002 - Mayıs 2008

ICF Koç, Erickson Coaching International - Vancouver, Kanada, Britanya Kolumbiyası. Marilyn Atkinson'un öğrencisi.

Eylül 2010 - Mart 2011

Yetenekler

- İş Stratejisi
- İş Büyümesi
- Uluslararası Pazar Geliştirme
- Stratejik Planlama
- Proje Yönetimi
- Liderlik
- Motivasyonel İletişim
- Diplomasi
- Stratejik Ortaklıklar
- Yeni İş Kurma
- İşletme Yönetimi
- Pazara Giriş
- Satış Yönetimi
- Finansal Yönetimi
- Takım Kurma
- Yönetici Koçluğu
- İlişki Yönetimi
- İş Dönüşümü
- İş Süreci İyileştirme
- İş Analizi
- İş Planlama
- Pazarlama Stratejisi
- Personel Geliştirme
- Düşünce Liderliği
- Proje Yönetimi
- Hesap Yönetimi
- İş Stratejisi
- Stratejik Liderlik
- Uluslararası Satışlar
- Ürün Yönetimi

Diller

- İngilizce
- Rusça
- Ukraynaca
- İtalyanca

[PDF İndir](#) ✖ [Linked In'de Takip Et](#)