

历山大 (Lex)-帕尔霍缅科

首席执行官 (CEO)

lexroamer@qq.com ★ QQ, WeChat: lexroamer



我将带领您的企业登上美国和国际市场的顶峰。我的专业知识保证，无论贵公司目前的地位如何，都能确保行业领先地位和主导市场地位。

概要

作为一名以结果为导向的管理者，我拥有超过 22 年的经验，致力于加速业务增长和国际市场渗透。担任首席执行官/总经理期间，我始终如一地提供卓越的投资回报率，为领先企业实现了高达 300% 的收入增长和 30% 的市场份额增长。我经证实的专业知识包括领导在乌克兰、欧洲和北美市场的扩张，在竞争激烈的环境中实现了数百个百分点的销售额增长。

作为一名激励人心的领导者，我专注于创建能够定期超越具有挑战性销售目标的高绩效团队。我已准备好利用我的专业知识和领导能力，推动您的企业登上美国和国际市场的顶峰，确保行业领先地位和主导市场地位。

工作经验

总裁兼首席执行官，TOPUS INC.，辛普森维尔

2017年8月 - 2025年2月

作为美国公司注册和商业服务的独家特许经营所有者，我负责制定并成功实施全面的战略，以推动全球业务增长。这些战略使我能够从竞争对手手中夺回市场份额，并吸引大量来自世界各地的新客户。为了实现这些目标，我有效地利用了位于美国、英国、爱沙尼亚和乌克兰的四家公司的资源和专业知识。

我对竞争对手的服务、商业模式和战略进行了深入研究，确定了增强我服务的机会。通过向潜在客户 提供结合行业最佳实践和最具竞争优势的定制解决方案，我建立了强大的价值主张，使我的服务在市场上脱颖而出。

在TOPUS，我们团队在业务管理中的战略方法使收入增长了500%，并将支出减少了30%。我们致力于培养开放、透明和负责任的公司文化，这些文化在实现这些成果中起到了关键作用。我们制定和实施的战略不仅在2022年实现了200%的增长，还指导了表现不佳部门的转型。

- 开发和实施推动全球业务增长的战略。
- 在减少30%费用的同时，实现500%的收入增长。
- 通过改革绩效不佳的部门，在2022年实现了200%的增长。
- 建立了短期和长期的财务和扩张目标。

总经理，SBNEO LLC，苏米

2012年10月 - 2017年8月

2012年，根据内阁关于税收评估活动的法令，我成立了一个评估实体——苏梅独立专家评估有限责任公司（SBNEO LLC），这是一家从事房地产、轮式车辆、整体财产综合体和土地评估的公司。公司员工在首都的专业学院接受了培训。在整个苏梅州，只有两家类似专业的评估公司，而我之所以在市场上取得了无可争议的领先地位，是因为只有我的公司获得了土地评估许可证。

- 在一家房地产评估公司领导16名员工的团队。
- 每季度创造30%的新客户，大幅促进了年度增长。
- 通过建立合作伙伴关系和加强现有关系，促进新业务发展。

分公司总经理，NADIYA LLC，苏米

2009年10月 - 2011年11月

2009年，我在苏梅州开设并领导了一家知名首都律师事务所的分支机构。该公司致力于保护以下群体的权利：战争儿童、切尔诺贝利受害者、在职退休人员和产假妈妈，这些群体被国家少付了相当大数额的款项。我们的律师与政府机构打官司，恢复这些人的权利，争取为他们获得过去所有时期的补偿。在特别困难的案件中，我们向欧洲人权法院提起诉讼并赢得了胜利。通过法治实现正义的胜利。

- 监督苏米分公司的成功开业和启动。
- 将该分公司转变为乌克兰15个分公司中最盈利的一个。

首席财务官，VNA LLC，哈尔科夫

2011年4月 - 2011年11月

该公司从事自有品牌泵类设备的进口和销售，这些设备在中国工厂生产。公司是乌克兰潜水泵和循环泵市场的关键参与者。

- 在减少30%应收账款的同时，提高企业盈利能力200%。

销售经理，SantexOpt LLC，苏米

2009年2月 - 2009年4月

公司是乌克兰全国范围内卫浴产品批发销售的关键参与者之一。我领导了公司的销售部门（16人），通过培训、辅导和开发新的激励系统，实现了超过高销售计划三倍的业绩。随后被另一家公司挖角，担任商务总监一职。

- 使公司销售额增长超过300%。

区域总监，乌克兰电信系统（PeopleNET），苏米

2007年12月 - 2008年11月

- 为“乌克兰电信系统”进行项目管理，推出革命性的3G手机和互联网网络，推广CDMA2000 1x EV-DO服务。
- 在客户服务中心开业前管理苏米的首批客户安装。
- 通过经销商和次级经销商推广3G互联网服务，创造了年度利润的500%，并因我的成就获得总经理颁发的奖项。
- 支持建立乌克兰最大、最快的手机和互联网服务网络的发展。

国家经理，NETZSCH Mohnopumpen GmbH，苏米

2004年8月 - 2007年12月

- 作为一家德国泵送设备公司在乌克兰运营的正式代表，销售额增加了300%。
- 支持市场研究、环境分析、参与招标、销售战略开发和全国范围内的产品发布。
- 参与规划、预算、账户管理和应收账款。
- 与主要客户合作，包括乌克兰利乐、宝洁乌克兰、Svitoch、Torchyn Product、Chumak、Sandora、Vitmark、雀巢和太阳英博。

教育背景

硕士学位，商业管理/工商管理，乌克兰国立银行乌克兰银行学院，苏米，乌克兰

2002年9月 - 2008年5月

技能

- 商业战略
- 业务增长
- 国际市场发展
- 战略规划
- 项目管理
- 领导力
- 激励沟通
- 外交技巧
- 战略合作伙伴关系
- 新业务拓展
- 业务管理
- 市场进入策略
- 销售管理
- 财务管理
- 团队建设
- 高管培训
- 关系管理

语言

- 英语
- 俄语
- 乌克兰语
- 意大利语

