

Aleksandr Pavlenko

Founder, Specialist in crypto investments, Digital specialist, Cripto-ICO realist –
BitChain.global

pavlenkoall@gmail.com

Summary

Now I'm 32 years old, and I've been selling since 11 years. I with interest comprehended the art of sales on everything, on what it was possible to earn. Always loved sports and wanted to be the first in everything. The leader by nature, charismatic and easy to communicate.

The last nine and a half years I worked in one company. Taking the start from the position of the sales manager in the company with a staff of 8 people, I became its general manager. And now this is an international digital agency with staff of 200 people and representations in 8 countries.

from june 2017 i work with ICO project and blockchain technology. And i have created an association of specialists in this direction which helps to understand this new direction.

Сейчас мне 32 года, а продажами я занимаюсь с 11 лет. Я с интересом постигал искусство продаж на всем, на чем можно было заработать. Всегда любил спорт и хотел быть первым во всем. Лидер по натуре, харизматичный и легкий в общении.

Последние девять с половиной лет я проработал в одной компании. Взяв старт с позиции менеджера по продажам в компании с численностью персонала 8 человек, я стал ее генеральным директором. Причем теперь это уже международное диджитал агентство с персоналом в 200 человек и представительствами в 8 странах.

С июня 2017 года я работаю с проектом ICO и технологией blockchain. И я создал ассоциацию специалистов в этом направлении, которая помогает понять это новое направление.

Experience

Founder, Specialist in crypto investments, Digital specialist, Cripto-ICO realist at BitChain.global
December 2017 - Present

- Securing the crypto portfolios with diversification (Crypto-Traders, ICO, and the FX market)
- Search for potential projects for investment;
- Carrying out the full study of the project;
- Identify all the advantages and risks for customers;
- Obtaining the most favorable conditions for the investor;
- Drawing up investment portfolios (crypto-exchange or US stock market);

- Monitoring projects and project results;
 - building and control of marketing for different Internet projects (ICO);
 - Assistance in the implementation of crypto-coins (purchase-sale).
-

- Выстаивание криптопортфеля с диверсификацией (Трейдера, ИСО, Фондовый рынок)
- Поиск потенциальных проектов для инвестирования;
- Проведение полного исследования проекта;
- Выявления всех преимуществ и рисков для клиентов;
- Получение максимально выгодных условий для инвестора;
- Составление портфелей инвестирования (криптовбиржа или фондовый рынок США);
- Мониторинг проектов и результатов работы проектов;
- Выстраивание и контроль маркетинга для разных интернет проектов (ICO);
- Помощь в реализации криптовалюты (покупки-продажа).

CEO at UCT, Google Adwords Qualified Company

June 2015 - December 2017 (2 years 7 months)

- Personnel selection, formation, motivation and training;
 - Organization and training of sales department;
 - Organization of operating activities;
 - Search and negotiation with partners at the international level;
 - Meetings and negotiations with key customers;
 - Conducting trainings for clients in conjunction with Google;
 - Expansion of the partner network;
 - Expanding the number of services;
 - Debugging the work of technical departments;
 - Control of company performance and results;
 - Conducting international trainings;
-

- Подбор персонала, формирование, мотивация и обучение;
- Организация и обучение отдела продаж;
- Организация операционной деятельности;
- Поиск и переговоры с партнерами на международном уровне;
- Встречи и переговоры с ключевыми клиентами;
- Проведение тренингов для клиентов совместно с компанией Google;
- Расширение партнерской сети;

- Расширение количества услуг;
- Отладка работы технических отделений;
- Контроль работы компании и результатов;
- Проведения международных тренингов;

Business Development Director in Kazakhstan at UCT, Google Adwords Qualified Company
May 2015 - June 2015 (2 months)

- Calculation of all expenses for opening a representative office ;
- Opening of the office;
- Organization of operating activities;
- Search and negotiation with partners at the international level;
- Organization of legality of operations;
- Personnel search and training;
- Expansion of the partner network;
- Control of company performance and results;
- Conducting international trainings;
- Meetings and negotiations with key customers;

-
- Расчет всех расходов для открытия представительства;
 - Открытие офиса;
 - Организация операционной деятельности;
 - Поиск и переговоры с партнерами на международном уровне;
 - Организация законности операций;
 - Поиск и обучение персонала;
 - Расширение партнерской сети;
 - Контроль работы компании и результатов;
 - Проведения международных тренингов;
 - Встречи и переговоры с ключевыми клиентами;

Director General at UCT, Google Adwords Qualified Company
December 2011 - May 2015 (3 years 6 months)

- Recruitment, formation and motivation of senior management (7 people);
- foremarine technical support team;
- participation in negotiations with key customers;
- Negotiations with partners;
- introduction of new services;
- formation of pricing policy;
- Creation of a training system;

- The holding of trainings;

-
- подбор персонала, формирование и мотивация высшего руководства (7 человек);
 - формирование команды технической поддержки;
 - участие в переговорах с ключевыми клиентами;
 - проведение переговоров с партнерами;
 - внедрение новых услуг;
 - формирование ценовой политики;
 - создание системы тренингов;
 - проведение тренингов;

Head of sales Department at UCT, Google Adwords Qualified Company
December 2008 - December 2011 (3 years 1 month)

- Personnel selection, formation and motivation (15 managers);
- monitoring the implementation of the results;
- conclusion of new contracts;
- development of a dealer network;
- Creation of internal system of trainings;
- Conducting trainings within the team;

-
- подбор персонала, формирование и мотивация (15 менеджеров);
 - контроль выполнения результатов;
 - заключение новых контрактов;
 - развитие дилерской сети;
 - создание внутренней системы тренингов;
 - проведение тренингов внутри команды;

Sales manager UCT, Google Adwords Qualified Company at UCT, Google Adwords Qualified Company

August 2008 - September 2009 (1 year 2 months)

- Creation of a client base;
- Customer search;
- Maintaining the client base;
- Cold calls;
- Holding meetings;
- Preparation of a commercial offer;

- Conclusion of contracts;
- Customer service and maintenance;

-
- Создание клиентской базы;
 - Поиск клиентов;
 - Ведение клиентской базы;
 - Холодные звонки;
 - Проведение встреч;
 - Составление коммерческого предложения;
 - Заключение договоров;
 - Ведение и обслуживание клиентов;

Manager

February 2008 - July 2008 (6 months)

Education

Google AdWords Academy

search advertising / поисковая реклама, 2017 - 2018

Google AdWords Academy

AdWords Mobile Certification / Сертификация AdWords по мобильной рекламе, 2017 - 2018

Google AdWords Academy

AdWords Certified for Display Advertising / Сертификация AdWords по медийной рекламе, 2017 - 2018

Be First Marketing School

Marketing lessons, Marketing, 2015 - 2016

Sumy National Agrarian University

Magister, Menegment, 2005 - 2010

Activities and Societies: Menegment and Marketing

Sumy National Agrarian University

specialist, Law, 2005 - 2007

Ukraine Army

Sergeant, operator gunner KPVT FCT, 2003 - 2005

Activities and Societies: shot with machine guns and automatic

School #11 Romen

1993 - 2003

Activities and Societies: Баскетбол, KBH

Aleksandr Pavlenko

Founder, Specialist in crypto investments, Digital specialist, Cripto-ICO realist –
BitChain.global

pavlenkoall@gmail.com



[Contact Aleksandr on LinkedIn](#)