

Performance Manager mit Leidenschaft für die Entwicklung von Kunden, Mitarbeitern und Ergebnissen



Persönliche Daten

Geboren am 19. Juli 1968 in Berlin
Zweisprachiges Elternhaus (D & I)
Deutscher Staatsbürger, verheiratet, 2 Kinder

Fremdsprachen

Englisch, Italienisch und Französisch

Führungserfahrung

Langjährige Geschäftsleitungsverantwortung mit Ergebnisverantwortung und Prokura für die Bereiche Operations & Supply Chain, Marketing & Vertrieb

Online

Homepage: www.apelian.de
LinkedIn: www.linkedin.com/in/rafaelapelian
DDIM: <https://www.ddim.de/ddim/ueber-uns/vorstand/>

Executive Interim Manager & Consultant - Automotive & Mobility

Dachgesellschaft Deutsches Interim Management e. V. (DDIM e.V.)

DDIM Vorstand & Mitglied der DDIM Fachgruppe Automotive

Fachhochschule der Wirtschaft (FHDW)

Honorar Dozent, M. A. Automotive Management

Kompetenz & Erfahrung

Branchen	Automotive, Mobility, Retail
Marktsegmente	OEM, Tier-1 Lieferanten, Aftersales Service, Mobilitätsanbieter, E-Mobility
Management-Schwerpunkt	Leadership, Operational Excellence, Change- und Performance Management
Unternehmensbereiche	Operations & Supply Chain, Customer Service, Marketing & Vertrieb
Organisationsform	Konzern, Mittelstand/KMU, Familienunternehmen, Start-up

- Leadership & ganzheitliches Geschäftsverständnis:**
Umfassende Führungserfahrung bei Automobilherstellern, Importeuren, Dienstleistern, Tier-1 Zulieferern und E-Mobility Unternehmen in unterschiedlichen Funktionen, inkl. Operations & Supply Chain, Customer Service, Marketing & Vertrieb.
- International und interkulturell:**
Auslandsstudium (USA); langjährige Mitarbeit in europäischen Managementstrukturen und Führung von internationalen Arbeiterteams; Schwerpunktländer: Italien, Schweiz, UK und USA.
- Kundenorientierung durch People-, Performance- und Innovations-Management:**
Langjährige Tätigkeit im Marketing (davon 8 Jahre als Marketingleiter) und Operations Management (7 Jahre Director Operations & Supply Chain bzw. COO). Geschäftsausbau durch Kundenfokus („Customer Journey & Experience“) sowie Entwicklung und Einführung von neuen Produkten, operativen Modellen, Technologien und Kooperationen. Steuerung von Regionalmanagement- und Filialnetz-Organisationen. Hohe Ergebnisorientierung durch Führung und Weiterentwicklung von High Performance Teams, KAIZEN & Prozessverbesserung, Digitalisierung, Qualitätsmanagement, KPI-Fokus und Kostenmanagement.

Flexibles, lösungs- und kundenorientiertes Handeln in sich schnell ändernden Geschäftssituationen.

Tätigkeiten

- Budgeterstellung und Verantwortung für Absatz, Umsatz und Ertrag
- Ergebnisorientierung: Steigerung von Geschäftsvolumen, Qualität, Produktivität, Kundenzufriedenheit und Profitabilität
- Führung von High Performance Teams: Bis zu 11 Direct Reports und >1.000 Mitarbeitern
- Steuerung der Filialorganisation (500 Stationen) über Regionalmanagement und Netzwerkplanung.
- Entwicklung von Handelsstrukturen und Einführung neuer Filialkonzepte.
- Umsetzung von Operational Excellence Programmen anhand von Führung, Performance-Management, KPIs, KAIZEN- und KVP-Programmen, Prozessoptimierung, Digitalisierung und Qualitätssicherung
- Restrukturierung von BUs und Abteilungen
- Verantwortung für Markenpositionierung, Produktmarketing- und Kommunikationsaktivitäten, inkl. Agentursteuerung (Kreation, Media, CRM, Online, Messe & Event, Marktanalyse)
- Koordination von internationalen strategischen Beschaffungsprojekten (bis zu \$120 Mio.)

Berufserfahrung

- 01/2018 – Heute** **Executive Interim Manager & Consultant**
- Branchen-Schwerpunkt: Automotive, Mobility & Retail
 - Bereiche: Operations & Supply Chain, Customer Service, Marketing & Vertrieb
 - Dachverband Deutsches Interim Management e. V. (DDIM e.V.), Vorstand
 - DDIM Fachgruppe Automotive
- 04/2017 – Heute** **Fachhochschule der Wirtschaft (FHDW), Campus Bergisch Gladbach**
- Honorarprofessor, M.A. Automotive Management, berufsbegleitendes Master-Studium
 - Kurs: Wertschöpfungsmanagement in der Automobilindustrie
 - Studiengangsführung: Prof. Dr. Stefan Bratzel
- 09/2015 – 12/2017** **Europcar Autovermietung GmbH, Hamburg**
- Chief Operating Officer (Fleet & Operations), Mitglied der Geschäftsleitung mit Prokura
- 10/2011 – 08/2015** **Carglass GmbH, Köln**
- Director Operations & Supply Chain, Mitglied der Geschäftsleitung (ab 05/2012)
 - Country Manager, Business Unit Carglass Specials (10/2011 – 04/2012)
- 01/2009 – 05/2011** **Fiat Group Automobiles Germany AG, Frankfurt a. M.**
- Leiter Marketing, Alfa Romeo
 - Leiter Marketing, Lancia (zusätzlich im Zeitraum 05/2009–10/2010)
- 07/2003 – 12/2008** **Mazda Motor Corporation, Leverkusen-Hitdorf & Petit-Lancy (Genf), Schweiz**
- Manager Residual Values, Fleet & Remarketing, Mazda Motors Europe (ab 07/2008)
 - Direktor Marketing, Mazda (Suisse) SA (08/2005 – 06/2008)
 - Brand Manager, Mazda Motors Europe (07/2003 – 07/2005)
- 07/2001– 06/2003** **FreeMarkets GmbH (heute SAP Ariba), Frankfurt a. M. & Brüssel, Belgien**
- Sourcing Program Manager, FreeMarkets GmbH (11/2001 – 06/2003)
 - Market Maker, FreeMarkets Europe (07/2001 – 10/2001)
- 01/1991 – 05/2001** **Ford-Werke AG, Köln**
- Leiter Gebrauchtwagen-Marketing, Ford-Werke AG (11/1998 - 05/2001)
 - Leiter Service, Kundenloyalitätsprogramm, Ford of Europe (12/1996 - 10/1998)
 - Leiter Händlerkapazität, Customer Service Division, Ford of Europe (09/1995 - 11/1996)
 - Koordinator Verkaufsstrategien & Systeme, Ford-Werke AG (02/1994 - 08/1995)
 - Zonenleiter Service & Teileverkauf, Distrikt Hamburg, Ford-Werke AG (10/1991-01/1994)
 - Graduate Trainee, Ford-Werke AG (01/1991 - 09/1991)

Interim Management & Consulting

- 09/2018 - Heute
Kunde: Nutzfahrzeughersteller, Tennessee, USA
Position: Executive Consultant
Aufgabe: Berater für Geschäftsaktivitäten in Europa
- 01/2023 – 04/2024
Kunde: E-Mobility Dienstleister von Ladeinfrastruktur für Geschäftsflottenkunden, Start-up, Aachen
Position: VP Operations & Operational Excellence
Aufgabe: Professionalisierung des Bereichs Operations, inkl. Bereichs- und Mitarbeiterentwicklung, KPI-gesteuertes Performance Management Programm, Definition und Einführung von Prozessen, Systemen und QM-System (inkl. Kaizen und 5S-Programm) für Projektmanagement und Produktion (intern sowie extern/Auftragsfertigung) sowie Materialwirtschaft, Steuerung des Kundengeschäfts über das Projektmanagement, Ladeinfrastrukturaufbau über das Installations-Partnernetzwerk, Partner-Management (Rekrutierung, Qualifizierung, Vertragsgestaltung und Steuerung)
- 03/2022 – 06/2022
Kunde: Tier-1 Automobilzulieferer, South Carolina, USA
 Hersteller von Spiegelsystemen für die Automobilindustrie
 Fokus: Nutzfahrzeuge
Position: Operations Manager
Aufgabe: Leitung der Produktion & Supply Chain Aktivitäten
- 04/2020 – 06/2020
Kunde: Kosmetikhersteller, Berlin
Position: Chief Operating Officer
Aufgabe: Leitung der Produktion & Supply Chain Aktivitäten
- 09/2019 – 02/2020
Kunde: Automobilzulieferer (Tier-1), Velbert
Position: Sales & Marketing Manager
Aufgabe: Leitung der globalen Sales & Marketingaktivitäten (Europa, China & USA) innerhalb der Business Unit mit Schwerpunkt digitaler Fahrzeugzugang („Keyless Entry“)
- 12/2018 – 04/2019
Kunde: Private Equity Unternehmen, München
Position: Executive Consultant
Aufgabe: Berater bei der Geschäftsentwicklung eines Portfolio Unternehmens im Bereich Automotive Aftermarket in D & EU mit Fokus auf Filialnetzwerk und Customer Service Aktivitäten
- 09/2018 - 11/2018
Kunde: Automobilhersteller, Seoul, Korea
Position: Executive Consultant & Keynote Speaker
Aufgabe: Customer Experience at Automotive Retail
 Keynote und Workshop-Vorbereitung und -Durchführung im Rahmen des globalen CX-Forums mit über 200 Teilnehmern von 30 nationalen Verkaufsgesellschaften
- 06/2018 - 11/2018
Kunde: Finanzinvestor, HQ München
Position: Executive Consultant
Aufgabe: Senior Berater für geschäftliche und operative Aspekte im Rahmen des M&A-Projekts einer Automobildienstleistungsorganisation mit Filialnetz in DACH
- 01/2018 - 05/2018
Kunde: Spezialist für Sofort-Service-Dienstleistungen mit bundesweit mehr als 200 Filialen, Düsseldorf
Position: Supply Chain Manager
Aufgabe: Führung und Weiterentwicklung des Bereichs Supply Chain

Studium

07/1990 – 09/1990**AIESEC Praktikum****DREVOUNIA Außenhandelsgesellschaft, Bratislava, CSSR (heute Slowakei)**

Beratung der Geschäftsführung zu Entwicklung von Geschäftsmodell und Organisation im Rahmen der geplanten Privatisierung dieses staatlichen Betriebes mit dem Außenhandelsmonopol für Holzwaren und Möbelprodukte

1988 – 1990**Boston University, School of Management, Boston, MA, USA**

Bachelor of Science in Business Administration (B.S.B.A.)

Schwerpunkt: Marketing & International Management

Abschlussnote: summa cum laude

Extracurricular:

- Mitbegründer von „Europe 1992 at Boston University“

- Mitglied AIESEC USA

07-09 1990, AIESEC Praktikum, Bratislava, Slowakei (damals CSSR)

1986 – 1988**Belmont College (heute Belmont University), Nashville, TN, USA**

School of Business

Studium der Betriebswirtschaft

Extracurricular:

- International Student Association

- Cross Country Running Team