



KONTAKT

- Email: suat@akyol.de
- Webpage: www.akyol.de
- Phone: +49-177-1973893

SPRACHEN

- Deutsch, Muttersprache
- Englisch, verhandlungssicher
- Türkisch, verhandlungssicher

STÄRKEN

- Komplexitätsanalyse
- Schnittstellenintegration
- Operative Stabilisierung
- Entscheidungsstrukturierung
- Führungsentlastung
- Integration digitaler Systeme & KI

INTEGRATOR FÜR OPERATIVE HANDLUNGSFÄHIGKEIT IN TECHNISCHEN KMU

Ich übernehme operative Verantwortung, wenn Organisationen und Projekte unter Druck ihre Steuerbarkeit verlieren. An der Schnittstelle zwischen Technik, Vertrieb, Produktion und Organisation löse ich Engpässe, reduziere Komplexität und stelle klare Entscheidungs- und Verantwortungsstrukturen her. Das Ergebnis sind stabile Abläufe, funktionierende Umsetzung und eine spürbare Entlastung der Geschäftsführung.

BERUFSERFAHRUNG

- 01.24 - Heute Wissenschafts- & Medienberatung - Selbständig
Unterstützung von Forschungs- und zivilen Projekten im Bereich Bildverarbeitung, KI und technischer Analyse
- 03.22 - 12.23 Elternzeit / Fokusphase
Neuorientierung und Aufbau digitaler Kompetenzen (KI, Web/Medien, wissenschaftliche Beratung)
- 05.18 - 02.22 Commercialization Leader - 3M Safety & Industrial EMEA
- Engpass: Verzögerte Markteinführungen durch komplexe Schnittstellen und unklare Prioritäten
 - Wirkung: Synchronisierte Entwicklung, Vertrieb, Produktion und Pricing; klare Entscheidungswege und deutlich höhere Umsetzungsgeschwindigkeit
- 10.16 - 04.18 Business Manager DACH - 3M Health Info Systems
- Engpass: Uneinheitliche Abläufe und fehlende Abstimmung zwischen 80 Mitarbeitenden in F&E, Kundendienst, Vertrieb
 - Wirkung: Strukturierte Prozesse, klare Verantwortlichkeiten und beschleunigte Entscheidungswege
- 11.14 - 09.16 SAP Leader - 3M Business Transformation Organization
- Engpass: Unklare Prozesslandschaft und fehlende Umsetzungsfähigkeit im SAP-Rollout
 - Wirkung: Geordnete Abläufe, klare Schnittstellen und stabiler Übergang auf das neue SAP-ERP-System
- 11.13 - 10.14 Global Business Development Manager - 3M Renewable Vertrieb und Entwicklung von Materialien für Windkraftanlagen, globales Key-Account-Management
- 11.09 - 10.13 EMEA Business Development Manager - 3M Renewable Solar-Materialien, int. Kundengeschäft, Marktentwicklung
- 09.07 - 10.09 Lean Six-Sigma Black Belt - 3M Deutschland Prozessoptimierung für Automotive und Arbeitsschutz
- 08.03 - 08.07 Application Engineer - 3M Deutschland Verkehrssensorik, Anwendungstechnik, technische Kundenlösungen
- 05.98 - 03.03 Wissenschaftlicher Angestellter - RWTH Aachen Forschung, Lehre, Promotion in KI und Bildverarbeitung

AKADEMISCHE AUSBILDUNG

Dr.-Ing. Informatik (2003) - RWTH Aachen, mit Auszeichnung
Dipl.-Ing. Elektrotechnik (1998) - RWTH Aachen

KENNTNISSE & ZUSATZQUALIFIKATIONEN

Methodisch: Salesforce CRM | Power BI | SAP | Six Sigma | Agile (Scrum)
Digitales: Digitalisierung & KI Agenten in operativen Prozessen
Management: Leadership Program (3M) | Key Account Leadership (WHU)

EINSATZBEREICH

In technischen Unternehmen entstehen wiederkehrend Situationen, in denen Umsetzung ins Stocken gerät:

- Strategien stehen im Konflikt zur Marktrealität
- Kritische Kunden drohen abzuspringen oder werden unprofitabel
- Organisationen verlieren unter Zeitdruck ihre Steuerbarkeit
- Gewachsene Preis- und Geschäftsstrukturen werden unübersichtlich
- Neuprodukte erreichen den Markt zu langsam
- Marktanforderungen kommen intern nicht an

Wenn gewachsene Strukturen, unklare Rollen und komplexe Schnittstellen Entscheidungen und Umsetzung blockieren, übernehme ich operative Verantwortung und stelle die Steuerbarkeit wieder her.

ERFAHRUNG

Ich habe in internationalen Industrieunternehmen wiederholt operative Sondersituationen stabilisiert und Wachstum ermöglicht:

- Auflösung strategischer Blockaden und Aufbau marktfähiger Alternativen mit deutlichem Umsatzwachstum
- Stabilisierung kritischer Key Accounts und Ausbau der Zusammenarbeit nach operativen Krisen
- Neuverhandlung unprofitabler Kundenbeziehungen auf Basis wertorientierter Preislogik
- Integration von Organisationen nach Akquisitionen ohne Wissensverlust oder nachhaltige Konflikte
- Harmonisierung komplexer Preis- und Rabattstrukturen im Zuge von ERP-Einführungen
- Einführung strukturierter Neuprodukteinführungsprozesse und Nutzung von Marktfeedback über CRM

Ergebnisse umfassen beschleunigte Entscheidungsprozesse, stabilisierte Kundenbeziehungen und nachhaltige Umsatzsteigerungen.

VORGEHENSWEISE

Ich arbeite entlang klarer operativer Hebel:

- Schnelle Identifikation des zentralen Engpasses
- Strukturierung von Prozessen, Rollen und Verantwortlichkeiten
- Synchronisation von Technik, Vertrieb, Produktion und Organisation
- Klärung von Entscheidungswegen und Prioritäten
- Umsetzung im laufenden Betrieb, nicht parallel zur Organisation

Digitale Werkzeuge und KI setze ich gezielt dort ein, wo sie Steuerbarkeit und Umsetzung messbar verbessern.

KOMPETENZEN

- Operative Stabilisierung in kritischen Kunden-, Markt- und Organisations-situationen
- Auflösung von Schnittstellen- und Abstimmungsproblemen zwischen Funktionen
- Strukturierung von Entscheidungs- und Verantwortungslogiken
- Führung von Teams bis 80 MA in Vertrieb, Entwicklung und Service
- Integration von Vertrieb, Technik, Produktion und Organisation
- Harmonisierung komplexer Preis- und Geschäftsstrukturen
- Einführung marktwirksamer Neuproduktprozesse
- Nutzung von CRM und Daten zur Steuerung von Innovation und Vertrieb