

**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, 2 Kinder

**Fremdsprachen**

Englisch, Italienisch und Französisch

**Führungserfahrung**

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

**Online**

LinkedIn: [www.linkedin.com/in/rafaelapelian](http://www.linkedin.com/in/rafaelapelian)

DDIM: <https://www.ddim.de/ddim/ueber-uns/vorstand/>

**Executive Interim Manager & Consultant  
Automotive & Mobility**

Management-Schwerpunkt: Leadership, Operational Excellence, Change- und Performance Management

Unternehmensbereiche: Operations & Supply Chain, Customer Service, Marketing & Vertrieb

Branchen: Automotive, Mobility, Retail

Marktsegmente: OEM, Tier-1 Lieferanten, Aftersales Service, Mobilitätsanbieter, E-Mobility

Organisationsform: Konzern, Mittelstand/KMU, Familienunternehmen, Start-up

**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**

- **Ganzheitliches Geschäftsverständnis:**  
Umfassende Berufserfahrung bei Automobilherstellern, Importeuren, Dienstleistern, Tier-1 Zulieferern und E-Mobility Unternehmen in unterschiedlichen Aufgabenstellungen und Management-Ebenen, inkl. Operations & Supply Chain, Customer Service, Marketing & Vertrieb.
- **International und interkulturell:**  
Auslandsstudium (USA); 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 5½ Jahre als Marketing-Direktor) und Operations Management (7 Jahre Director Operations & Supply Chain bzw. COO). Geschäftsausbau durch Kundenfokus („Customer Journey“) sowie Entwicklung und Einführung von neuen Produkten, operativen Modellen, Technologien und Kooperationen. 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 und Produktivität für 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 (>\$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**
- Honorar Dozent berufsbegleitendes Master-Studium
  - Studiengang: M.A. Automotive Management, Leitung: Prof. Dr. Stefan Bratzel
  - Kurs: Wertschöpfungsmanagement in der Automobilindustrie
- 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
  - zusätzlich Leiter Marketing Lancia (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)

**Studium**

---

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

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

Schwerpunkt: Marketing &amp; 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)

DREVOUNIA Außenhandelsgesellschaft der CSSR für den Holz- und Möbelhandel

Beratung der Geschäftsführung zu Geschäftsmodell und Organisation im Rahmen der geplanten Privatisierung dieses staatlichen Betriebes

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

School of Business

Studium der Betriebswirtschaft

Extracurricular:

- International Student Association

- Cross Country Running Team

---

**Interim Management & Consulting**

---

- 09/2018 - Heute      Kundenunternehmen: Nutzfahrzeughersteller, Tennessee, USA  
Position: Executive Consultant  
Aufgabe: Berater für Geschäftsaktivitäten in Europa
- 01/2023 – 04/2024      Kundenunternehmen: E-Mobility Dienstleister von Ladeinfrastruktur für Geschäftsflottenkunden, 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 für Projektmanagement und Produktion sowie Materialwirtschaft, Steuerung des Kundengeschäfts über das Projektmanagement für den Ladeinfrastrukturaufbau über das Installations-Partnernetzwerk
- 03/2022 – 06/2022      Kundenunternehmen: 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      Kundenunternehmen: Kosmetikhersteller, Berlin  
Position: Chief Operating Officer  
Aufgabe: Leitung der Produktion & Supply Chain Aktivitäten
- 09/2019 – 02/2020      Client: 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      Kundenunternehmen: Automobildienstleister in D & EU  
Position: Executive Consultant  
Aufgabe: Berater für Geschäftsentwicklung, Filialnetzwerk und Customer Service
- 09/2018 - 11/2018      Kundenunternehmen: Automobilhersteller, HQ Korea  
Position: Executive Consultant & Keynote Speaker  
Aufgabe: Customer Experience at Automotive Retail  
- Workshop-Vorbereitung und -Durchführung im Rahmen des globalen CX-Forums mit über 200 Teilnehmern der weltweiten Handelsorganisation, Seoul, Korea
- 06/2018 - 11/2018      Kundenunternehmen: 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      Kundenunternehmen: Spezialist für Sofort-Service-Dienstleistungen mit bundesweit mehr als 200 Filialen, Düsseldorf  
Position: Supply Chain Manager  
Aufgabe: Führung und Weiterentwicklung des Bereichs Supply Chain