



Karim-Oliver Darvich

Kriegstr. 31, 68794 Oberhausen-Rheinhausen

+49 176 62303127

karimdarvich@web.de

LinkedIn: [KARIM-OLIVER DARVICH](#)

Geschäftsführer / COO

„Wachstum strategisch gestalten, Performance steigern, Organisationen neu ausrichten.“

Ergebnisorientierter Top-Manager mit über 20 Jahren Führungserfahrung in Sales, Operations, Logistik und Unternehmensentwicklung. Spezialisiert auf die Steuerung internationaler Service- und Supply-Chain-Strukturen, die Entwicklung skalierbarer Wachstumsmodelle und das erfolgreiche Gestalten von Veränderungsprozessen in dynamischen Unternehmensumfeldern. Kombination aus analytischer Stärke, klarer Kommunikationsfähigkeit und hoher People- & Leadership-Kompetenz. Langjährige Expertise im Aufbau von Geschäftsbereichen, in der Neuausrichtung operativer Einheiten, im Management großer Transformationsprogramme und in der strategischen Entwicklung von Kunden- und Produktportfolios. Anerkannt als verbindlicher, souveräner und leistungsorientierter Führungspartner mit klarer Struktur, wirtschaftlichem Denken und starkem Fokus auf nachhaltige Ergebnisse.

KOMPETENZEN

- | | |
|---|--|
| • Internationales Stakeholder-Management | • Teamführung / Führungsentwicklung |
| • Vertrieb & Business Development | • Prozessoptimierungen |
| • Digitalisierung, Automatisierung, KPI-Systeme | • Operations- & Supply Chain Management |
| • Organisationsentwicklung | • Produkt- & Serviceportfolio-Strategien |

Auswahl größter Erfolge

- Erfolgreicher Aufbau und Skalierung eines bundesweiten Healthcare-Operationsnetzwerks mit deutlich gesteigerter Servicequalität und Effizienz.
- Entwicklung neuer Vertriebs- und Wachstumspfade, die maßgeblich zur Erschließung neuer Marktsegmente beitrugen und deutliche Umsatzzuwächse zur Folge hatten
- Implementierung eines leistungsfähigen KPI- und Führungsmodells zur nachhaltigen Verbesserung von Produktivität, Durchlaufzeiten und Kosten.
- Erfolgreiche Stabilisierung und Neuausrichtung komplexer operativer Standorte mit klaren Verbesserungen in Kunden- und Mitarbeiterzufriedenheit.

Beruflicher Werdegang

DEKAO CONSULT GMBH

GEschäftsführer / Senior Consultant

07/2026 - heute

SIMON HEGELE GESELLSCHAFT FÜR LOGISTIK UND SERVICE MBH

Geschäftsführer IT-Chain GmbH

11/2025 - 06/2026

SIMON HEGELE HOLDING GMBH

Chief Sales Officer (CSO)

08/2024 – 06/2026

Verantwortlich für die Weiterentwicklung der Vertriebsorganisation, die Erschließung neuer Marktsegmente und die Ausrichtung sämtlicher Sales-Aktivitäten auf Wachstum und Profitabilität. Steuerung des Key-Account-Managements, Optimierung der Angebotsprozesse sowie Aufbau digitalisierter Strukturen einschließlich Entwicklung eines zukunftsfähigen Talentspools, Forecasting, Pipeline-Steuerung und KPI-Modellen. Enge Zusammenarbeit mit Operations, Produktentwicklung und Geschäftsführung zur ganzheitlichen Positionierung des Unternehmens.

- Moderne Logistik- und Operational-Excellence-Strategien konzipiert und eingeführt; Prozesseffizienz und Lieferperformance nachhaltig auf Spitzenniveau gesteigert.
- Strategische M&A-Projekte im Contract-Logistics-Segment identifiziert, geprüft und erfolgreich integriert; Marktpräsenz und Leistungsportfolio deutlich erweitert.
- Vollständige Einhaltung aller regulatorischen Vorgaben (GDP, ISO, Sicherheits- und Qualitätsstandards) durch konsequente Governance und Audits gewährleistet – keine wesentlichen Beanstandungen.

SIMON HEGELE AUTOMOTIVE SOLUTIONS GMBH**Managing Director / Geschäftsführer**

2024 – 06/2026

SIMON HEGELE PHARMA SOLUTIONS GMBH**Managing Director / Geschäftsführer**

2021 – 2024

SIMON HEGELE GESELLSCHAFT FÜR LOGISTIK UND SERVICE MBH**Managing Director / Geschäftsführer**

2020 – 06/2026

Strategische, wirtschaftliche und organisatorische Unternehmensführung sowie Steuerung von P&L, Performance, Personal und Strukturentwicklung. Gestaltung und Umsetzung zentraler Transformationsprojekte, Einführung klarer Governance- und Prozessstrukturen sowie Weiterentwicklung der Führungsebenen. Verantwortlich für die Entwicklung neuer Geschäftsmodelle, Stabilisierung operativer Einheiten und Verbesserung betrieblicher Kennzahlen.

- Langfristige Key-Account-Beziehungen zu strategischen Kunden aufgebaut und gepflegt; hohe Servicequalität sichergestellt und zahlreiche Vertragsverlängerungen sowie Scope-Erweiterungen erreicht.
- Wesentliche Rolle bei der Identifikation, Due-Diligence und erfolgreichen Umsetzung von M&A-Projekten im Vertragslogistik-Bereich; strategisches Wachstum und Marktpräsenz des Unternehmens signifikant gestärkt.
- Interdisziplinäre, hochperformante Teams erfolgreich geführt und motiviert; effiziente Zusammenarbeit über Fachbereiche hinweg etabliert und Projektziele konsequent erreicht.
- Innerhalb von nur 7 Monaten die neue Geschäftseinheit Simon Hegele Pharma Solutions GmbH als voll GDP-konforme Greenfield-Struktur für einen globalen Pharmakonzern aufgebaut.

SIMON HEGELE GESELLSCHAFT FÜR LOGISTIK UND SERVICE MBH**Chief Operations Officer (COO) - Sektor Industrie, Handel & Pharma**

09/2018 – 07/2024

Strategische Führung eines 1400-köpfigen Teams an acht Standorten, inklusive effizienter Ressourcenplanung, gezielter Personalentwicklung und konsequenter Erreichung operativer Kernziele. Lösungsorientierte Bewältigung komplexer Logistik-Herausforderungen durch innovative Ansätze sowie Gewährleistung eines stabilen Supply-Chain-Betriebs. Intensive Zusammenarbeit mit Stakeholdern, Alignment auf gemeinsame Geschäftsziele und nachhaltige Optimierung der organisatorischen Performance.

- Eine Kultur der kontinuierlichen Verbesserung etabliert; Prozesse deutlich verschlankt und operative Kosten nachhaltig gesenkt.
- Betriebseffizienz durch gezielte Prozessoptimierungen um 20 % gesteigert und Leistungsstandards spürbar gehoben.
- Kosten um 15 % reduziert durch konsequente Einführung innovativer Lean-Management-Methoden und Ressourcenschonung.
- Den operativen Betrieb von 8 Standorten mit einem Jahresbudget von 150 Mio. € erfolgreich geführt und strategische Ziele erreicht.

OEHLE VERPACKUNG GMBH, LEIPZIG**Geschäftsführer**

03/2023 –

06/2026

Verantwortung für die nahtlose Post-Merger-Integration der Oehler Verpackung GmbH in die Simon Hegele Unternehmensgruppe, inklusive Harmonisierung von Strukturen, Prozessen und Unternehmenskulturen. Durchführung detaillierter Synergieanalysen zur Identifikation von Potenzialen in Kosteneffizienz, Umsatzsteigerung und operativer Optimierung. Aufbau und die Pflege vertrauensvoller Beziehungen zu Schlüsselkunden und Stakeholdern.

- Erfolgreiche Steuerung und Harmonisierung von Abläufen, IT-Systemen und Teams innerhalb kurzer Zeit realisiert.

- Durch umfassende Synergieanalysen konkrete Hebel für Kosteneinsparungen, Umsatzwachstum und Prozessverbesserungen aufgedeckt und anschließend umgesetzt.
- Gezielte Cross-Selling-Programme zwischen Oehler Verpackung und weiteren Konzerneinheiten initiiert und vorangetrieben; bestehende Kundenbasen effektiv vernetzt und signifikante neue Umsatzquellen erschlossen.

Zusätzliche Erfahrungen & Auslandsstationen

Senior Vice President Supply Chain (ad Interim) | GLG Management SA, Genf

Managing Director & Regional Operations Manager | Deufol SE, Frankenthal

Supply Chain Manager | Itron, Karlsruhe

Operations Manager & Managing Director | Multifinish GmbH & Co KG, Schömborg

Logistikmanager & Mitglied der Geschäftsführung | Mercedes Benz Gebrauchtteile Center GmbH, Neuhausen auf den Fildern

Logistikmanager | Promens, Hockenheim / Wincanton, Mannheim & Tarragona, Ipswich

Teamleiter Logistik | BorgWarner, Heidelberg

Ausbildung & Qualifikationen

Diplom-Logistikassistent | P&O Management GmbH, Mannheim / Ipswich / Tarragona

Sprachkenntnisse: Deutsch (Muttersprache) • Französisch (Muttersprache) •
Englisch (Verhandlungssicher) • Spanisch (Grundkenntnisse)