**Curriculum Vitae**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| DSC_1002_v2 | |  | | --- | | **Dr. Martin Kupiek** | | Bergstr. 21 | 82152 Krailling | | Phone: +49. (0)  89. 48 76 04 | | Mobile: +49. (0) 151. 1083 5130 | | E-Mail: [martin.kupiek@t-online.de](mailto:martin.kupiek@t-online.de) | |

**Profil**

**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

Experte für die Gestaltung und Begleitung von Prozessen in Unternehmen zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit

Langjährige Erfahrung als Themen-Spezialist / Manager im Konzern und Beratungsfirmen

Diplom-Kaufmann, MBA und PhD mit internationaler Ausbildung und Berufserfahrung in Deutschland, USA und Asien

**Berufserfahrung**

2011 - heute **Partner**

TCI Transformation Consulting International GmbH, Mannheim

Projekte (Auszug):

* Ginkgo Management Consultants: Strategische Ausrichtung, Cost Management, Prozess-und Organisationsmodell im Digitalen Haus der Daimler AG, Stuttgart
* Horvath & Partner (bei DTAG): Agile Culture Change nach Re-Strukturierung
* Telecolumbus: Digitale Transformation im Kundenservice und -verwaltung
* Breitenstein Consulting (bei Wipak): Führungskräfteentwicklung
* E.ON: Communication & Collaboration, E2E Geschäftsprozess-Design
* NextiraOne: Aufbau Project Management Office (Bid-Mgt., Culture Change, Training)

Verschiedene Publikationen zum Thema Change Management (siehe unten)

**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

2013 - 2015 **Geschäftsfeldleiter Carrier Solutions, Mitglied der Geschäftsleitung**

TELES AG Informationstechnologien, Berlin

* Leitung der Business Unit Carrier Solutions inkl. Gewinn- und Verlustverantwortung
* Vertrieb von Lösungen für Netzbetreiber
* Verantwortlich für SW-Entwicklung inkl. Roadmap, SW-Testing, Prozess-Optimierung; Customer und Professional Service inkl. Projekt zur Steigerung der Service-Qualität
* Fachliche und disziplinarische Führung von 21 Mitarbeitern

**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

2008 - 2011 **Partner**

Transformation Management AG, St.-Gallen und München

* Aufbau des Unternehmens, Akquisition von Neukunden, Projektdurchführung
* Entwicklung eines Talent Management Instruments inkl. Sport-Organisationen (u.a. ÖFB, DFB, ÖSV)
* Projekte in der Führungskräfteentwicklung in der Utility- und Finanz-Industrie in DACH

**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

2006 **-** 2008 **Leiter Regionen Management Managed Services**

Siemens Enterprise Communications GmbH und Co. KG, München

* + - Fachliche Koordination von Vertriebsregionen als Sales Push in Deutschland mit dem Ziel, Umsatzwachstum zu initiieren und zu steuern (ca. +42% Steigerung)
    - Disziplinarische Führung des 5-köpfigen Teams, fachliche Führung der ca. 40 regionalen Managed Services Mitarbeiter
    - Sicherstellen der Konsistenz von Geschäftsprozessen, Rollen und Verantwortlichkeiten
    - Enge Abstimmung der Weiterentwicklung des Managed Services Portfolio mit dem Headquarter
    - Initiierung eines Projektes zur Verbesserung der Vertragsprofitabilität
    - Entwicklung eines Cockpits zur finanziellen Steuerung der Teams
    - Entwicklung und Durchführung einer Qualifizierungskampagne für den Vertrieb
    - Präsentation von Managed Services bei externen Veranstaltungen (CeBit, Bitkom)

**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

2003 - 2006 **Business Development Executive (BDE)**

IBM Deutschland GmbH, Strategic Outsourcing Public Sector, München

* Identifizierung und Qualifizierung von innovativen IT/TK Projekten im Public und Pharma Sector (> € 50 Mio. Vertragsvolumen)
* Aufbau einer Neukundenbasis und Entwicklung von Projekten (z.B. elektronische Tierkennzeichnung, Food Trace, BOSNet, PPP)

**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

1996 - 2003 **Leiter Geschäftszweig / Principal Consultant**

Siemens Business Services GmbH & Co. OHG, Consulting Abteilung, München

Siemens AG, Bereich Information & Communications Networks

* Unternehmerische Führung des Geschäftszweiges Enhanced Services & Applications mit 4 Abteilungen (Network Operations, Projekt Management, Smart Home, Business Development)
* Verantwortlich für € 28 Mio. Umsatz, GJ 99/00 / € 75 Mio. Umsatz € (Plan), GJ 00/01
* Disziplinarische Führung von ca. 130 Mitarbeitern (4 Abteilungsleiter direkt)
* Erreichte Umsatzsteigerung ca. 25% und Kostensenkung ca. 10% im GJ 99 auf 00
* Verantwortlich für den erfolgreichen Aufbau des internationalen Beratungsgeschäfts in der Telekommunikationsindustrie (Deutschland und Thailand, Brunei) / Practice CRM, inkl. Prozessdesign und der Outsourcing-Beratung
* Aufbau der Practice Change Management:
  + Definition des Change Management Portfolios
  + Akquisition von Beratungsaufträgen
  + Verantwortliche Durchführung von Projekten (u.a. Post-Merger Integration „Saardata“ in Saarbrücken, Begleitung der Gründung eines Siemens-Ruhrkohle AG Joint Venture inkl. Strategieformulierung, Kulturaufbau, und Entwicklung einer Führungssystems; verantwortlicher Projektleiter bei der Gründung der SBS Abteilung UCS aus den Abteilungen CS und TCS, ca. 1 Mrd. DM Umsatz, Coaching des neuen Top 20 Führungsteams, Organisationsdesign und Kommunikationskonzept
* Verantwortlich für die Koordination der Zusammenarbeit mit externen Partnern
* Umsatzziel ca. € 2 Mio. und disziplinarische Personalführung von bis zu 15 Mitarbeiter

**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

1989 - 1996 **Senior Consultant und Projektleiter**

Digital Equipment GmbH, CSC Computer Sciences GmbH, München

Radermacher und Partner, Hauptverwaltung München

* Umsatzverantwortung € 1,3 Mio.
* Projektleiter Implementierung einer Billing Solution in Manila, Philippinen
* Projektleiter Geschäftsprozessanalyse, -design und Prozesskosten-Optimierung
* Finance Manager mit Handlungs- und Bankvollmacht der CSC
* Entwicklung und Anwendung von Methoden zur strategischen Unternehmensberatung
* Unterstützung von Key Account Manager und allgemeiner Pre-Sales Support

**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**Weiterbildung**

Regelmäßige Teilnahme an verschiedenen Management und Führungsseminaren z.B. systemische Organisationsberatung, Konfliktmanagement und Kommunikation, Leading@IBM 2, Finance for Executives, Negotiating Skills II, Design Thinking

**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**Ausbildung**

2009 - 2016 **Doctor of Philosophy (PhD) |** Universität Innsbruck, Österreich

1986 - 1988 **Master of Business Administration (MBA) |** University of Vermont, USA

1980 - 1986 **Diplom-Kaufmann |**  Universität Dortmund

**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**Publikationen**

Kupiek, M. Graf, G. (2010) Entwicklung des eigenen Führungsnachwuchses - Begonnene Hausaufgaben in: Alpha der Kadermarkt, 21./22. August 2010, S. 1 und 4, Eine Publikation der Verlage Tages-Tages-Anzeiger und Sonntagszeitung

Kupiek, M. (2011) Neuro change: Enhancing traditional change management approaches through neuroscientific based concepts, in: Reimann, M., Schilke, O. (Hrsg): NeuroPsychoEconomics Conference Proceedings, Association for NeuroPsychoEconomics, p. 37

Kupiek, M. (2016 ) Exploring the Potential of Neurosciences in Change Management, [Südwestdeutscher Verlag für Hochschulschriften](https://www.morebooks.de/books/de/published_by/suedwestdeutscher-verlag-fuer-hochschulschriften/2100/products), - ISBN-13: 978-3-8381-5349-0

Kupiek, M. (2018) Emotionen in digitalen Transformations-Projekten - Bedeutung und Implikationen für das Organizational Change Management, in: Pfannstiel M., Steinhoff P. (Hrsg.), Der Enterprise Transformation Cycle, S. 425-444, Springer Verlag, Wiesbaden

Kupiek M (2019a) Agilität im Unternehmen: Wie die Digitale Transformation und Agile Management den Unternehmensalltag prägen, online im Internet URL: https://blog.tci-partners.com/agilitaet-im-unternehmen-wie-die-digitale-transformation-und-agile-management-den-unternehmensalltag-praegen, Abrufdatum: 06.07.2019

Kupiek M (2019b).Die Bedeutung von Emotionen im Unternehmensalltag im Zeitalter der Digitalen Transformation und Agile Management, online im Internet URL:ttps://blog.tci-partners.com/die-bedeutung-von-emotionen-im-unternehmensalltag-im-zeitalter-der-digitalen-transformation-und-agile-management, Abrufdatum: 06.07.2019

Kupiek M (2019c) Richtig Umgehen mit Emotionen im Unternehmensalltag, online im Internet URL: https://blog.tci-partners.com/richtig-umgehen-mit-emotionen-im-unternehmensalltag, Abrufdatum: 06.07.2019

Kupiek, M. (2020) Die Wechselbeziehung von Organisationskultur, Change Management und Emotionen in der digitalen Transformation, in: Pfannstiel M., Steinhoff P. (Hrsg.), Der Enterprise Transformation Cycle, Bd. 2, Springer Verlag, Wiesbaden (in Vorbereitung)