

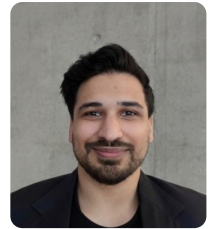
Ali Khaqan

Strategischer Assistent des CEO • Neugeschäftsentwicklung • Strategie & Umsetzung

Künzelsau • +49 176 7619 4593 • alikhaqan22@gmail.com

linkedin.com/in/ali-khaqan • alikhaqan.com

Niederlassungserlaubnis (unbefristeter Aufenthaltstitel), keine Arbeitserlaubnis erforderlich



KURZPROFIL

Business Developer, der frühe Geschäftschancen von der Marktbewertung über den Business Case bis zur Markteinführung führt. Seit 2023 im Office of the CEO der Würth Elektronik ICS, seit Oktober 2023 als Strategischer Assistent des CEO: Aufbau neuer Geschäftsfelder und organisatorischer Fähigkeiten von null, im regulierten, internationalen B2B-Umfeld. Technisches Fundament (B.Sc. Elektrotechnik & Elektronik) kombiniert mit einem M.Sc. in Management der TU München: Ich kann ein technisches Produkt fundiert hinterfragen und den Business Case dazu aufbauen. Analytisch fundiert, mit eigenen Finanzmodellen und belastbarer Datengrundlage für jede Entscheidung, nach dem Prinzip: günstig validieren, bevor teuer investiert wird.

BERUFSERFAHRUNG

10/2023 – heute

Strategischer Assistent des CEO

Würth Elektronik ICS GmbH & Co. KG, Niedernhall • Würth Elektronik Gruppe

Direkte Berichtslinie an den CEO; Mandat für Neugeschäftsentwicklung, Aufbau organisatorischer Fähigkeiten und internationales Wachstum.

Neugeschäft Batteriemanagementsysteme (BMS) (seit 05/2026 Commercial Operations Lead)

- Aufbau und europäische Markteinführung eines neuen Geschäftsfelds für Batteriemanagementsysteme; Erweiterung über das Automotive-Kerngeschäft hinaus in den Markt für industrielle Energiespeicher.
- Marktabschätzung über angrenzende Märkte, da keine direkten Marktdaten existierten; ROI- und Szenariomodelle gemeinsam mit Finanzen und Engineering; Investitionsfreigabe durch die Geschäftsleitung erreicht.
- Höherwertiges Serviceangebot als Differenzierungsmerkmal gegenüber Low-Cost-Wettbewerb identifiziert und validiert, direkt aus Kundeninterviews abgeleitet und auf die strengere EU-Batterieregulierung ausgerichtet.
- Verantwortung für Commercial Operations beim **Ankerkunden des Geschäftsfelds (Millionenvolumen)**: Pflege und Ausbau der Kundenbeziehung; Ziel ist die Gewinnung eines weiteren Kunden mit über 1 Mio. € Umsatz.

Neue Kompetenz: Funktionale Sicherheit & Cybersecurity

- Erstes Functional-Safety- und Cybersecurity-Programm des Unternehmens (ISO 26262 / ISO 21434) von null aufgebaut: Prozesse, Governance und interne Kompetenz. Engineering, Qualität und Regulatory ohne Weisungsbefugnis zusammengeführt und unabhängig verifizierte Ergebnisse termingerecht geliefert. Heute fester Bestandteil der Organisation.

Neue Kompetenz: Nachhaltigkeit & regulatorische Compliance

- Die während der Masterarbeit geschaffenen Strukturen zur Nachhaltigkeits- und Lieferketten-Compliance-Funktion ausgebaut (Governance, Lieferanteneinbindung, Reporting, interne Kompetenz). Ergebnis: **EcoVadis Gold (97. Perzentil)** sowie Compliance mit GRI, CBAM, EUDR und LkSG.
- **Über 400 Partnerunternehmen** nach dem Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz (LkSG) eingebunden; Due-Diligence- und Risikoanalyseprozess aufgebaut, der heute für die gesamte Lieferantenbasis gilt.

Internationales Wachstum & Post-Merger-Integration

- Koordination eines internationalen Wachstumsprogramms in vier Ländern (USA, UK, Frankreich, Bulgarien); Aufbau von Governance- und Reporting-Rhythmen über kulturell unterschiedliche Teams.
- Pareto- und Market-Fit-Analyse des Produktportfolios eines übernommenen Unternehmens für den US-Markt; priorisierte Empfehlung an den Sales Director als Input für das US-Portfolio, die teilweise aufgegriffen wurde.
- Gesellschaftsübergreifende Zusammenarbeit mit dem Engineering-Team des übernommenen Unternehmens, dem technischen Kern des BMS-Geschäfts.

Kommerzielle Analytik & Entscheidungsunterstützung

- Analytisches Rückgrat für kommerzielle Entscheidungen aufgebaut: automatisierte Markt- und Profitabilitäts-Pipelines in Power BI und Python (ca. 40 % Effizienzgewinn), KI-gestützte Recherche-Tools (ca. 60 % weniger Aufwand) und SQL-Dashboards zum Echtzeit-Tracking von Neugeschäft und ROI.

Stakeholder-Management & Anerkennung

- Vertretung von Neugeschäftsinitiativen gegenüber der Geschäftsleitung; Erstellung und Präsentation von Entscheidungsvorlagen für Investitions- und Go/No-Go-Entscheidungen. Mentoring von zwei Trainees und einem Werkstudierenden.
- **CEO's Appreciation Award** (2024); Teilnahme am Würth Potential Program.

04/2023 – 09/2023

Praktikant Strategisches Management & Masterand

Würth Elektronik ICS GmbH & Co. KG, Niedernhall

- Masterarbeit „An analysis of CSR initiatives in family firms“ (Analyse von CSR-Initiativen in Familienunternehmen) im Unternehmen verfasst; parallel Aufbau der ersten Strukturen des Nachhaltigkeitsmanagements.

04/2022 – 10/2022

Praktikant Produktentwicklung

Campus Founders gGmbH, Heilbronn

- B2B-Tech-Venture vom Konzept bis zum Marktprototyp: Geschäftsmodell und kommerzielle Logik definiert, Annahmen in **über 35 Kunden- und Stakeholder-Interviews** validiert, ROI und Skalierbarkeit bewertet, Go-to-Market-Ansatz entwickelt.
- **Gewinner des Corporate Incubation Program** (Campus Founders, 2022).

12/2021 – 09/2023

Wissenschaftliche Hilfskraft Strategie & Governance (Teilzeit)

TUM Global Center for Family Enterprise, Heilbronn

- Forschung zu Strategie, Governance und Neugeschäftsentwicklung in Familienunternehmen; Unterstützung der Promovierenden bei preisgekrönter Forschung; Teilautomatisierung des Forschungsprozesses in Python.

AUSBILDUNG

2021 – 2023

M.Sc. Management, Technische Universität München (TUM)

Schwerpunkte: Strategie, Finanzanalyse und Business Analytics. Masterarbeit: „An analysis of CSR initiatives in family firms“, verfasst bei Würth Elektronik ICS. Podiumsredner bei der TUM Career Factory 2024. *Praxisprojekte*: internationale Markteintritts- und Expansionsstrategie für die Univents GmbH (2022–23); Customer-Insights-Analysen auf Basis großer Handelsdaten für Kaufland Deutschland (2021–22).

2017 – 2021

B.Sc. Electrical & Electronics Engineering, Bilkent University, Ankara

Vollstipendium (59.000 €). Schwerpunkte: Embedded Systems, Regelungstechnik und Robotik. Tutor und wissenschaftliche Hilfskraft Embedded Systems (2021).

ZERTIFIZIERUNGEN & AUSZEICHNUNGEN

- **Project Management Professional (PMP®)**, Project Management Institute (Nr. 4469986; gültig 2026–2029)
- Grundlagenzertifizierung ISO 26262 (Funktionale Sicherheit) und ISO 21434 / TARA (Automotive Cybersecurity)
- **CEO's Appreciation Award**, Würth Elektronik ICS (2024)
- **Gewinner Corporate Incubation Program**, Campus Founders (2022)
- Social Activities & Awareness Award, Bilkent University (2021)
- Gewinner International Space Settlement Design Competition, Kennedy Space Center (2016)

KENNTNISSE

Kompetenzen

Neugeschäftsentwicklung & Aufbau von Geschäftsfeldern · Opportunity Assessment & Marktabschätzung · Business Case & ROI-Modellierung · Differenzierung & Positionierung · Go-to-Market-Umsetzung · Post-Merger- & kommerzielle Integration · Stakeholder-Management ohne Weisungsbefugnis · funktionsübergreifende & interkulturelle Führung · Umsetzung im regulierten Umfeld · Entscheidungen bei unvollständiger Informationslage

IT

Power BI · Python · SQL · SAP · ABAS ERP · Jira · Polarion · MS Office · KI-Tools (Claude, Codex, Cursor)

Sprachen

Deutsch (B1, telc; Ausbau auf B2 läuft) · Englisch (verhandlungssicher) · Urdu (Muttersprache)