

北京现代“换帅”，李凤刚成首位本土总经理

来源：徐任淑 发布时间：2025-11-10 23:16:09

11月10日，现代汽车官宣任命李凤刚为北京现代汽车有限公司（下文简称“北京现代”）总经理，全面负责北京现代生产、销售、企划等业务。

此前已有消息称，李凤刚已加盟现代中国，将代表韩方出任北京现代总经理，相关任命将于2025年11月10日正式生效，此次现代汽车的官方公告正式坐实了这一传闻。

而这一任命的核心突破，在于打破了北京现代自2002年成立以来延续23年的管理惯例。作为北汽集团与韩国现代汽车各持股50%的合资企业，北京现代成立之初便约定了“韩方派驻总经理、中方委派常务副总经理”的组织架构，这一模式在此前二十余年里从未变动。李凤刚的上任，是该公司首次将韩方代表的核心管理权交付中国本土人才，背后也清晰地传递出现代汽车对中国市场战略地位的高度重视。

之所以选择李凤刚源于其在豪华品牌运营与本土化市场攻坚中积累的硬实力。毕业于清华大学机械设计与自动化专业的李凤刚拥有22年的汽车行业从业经历，其职业生涯从技术工程师一路进阶到豪华品牌销售掌舵人，完整见证并深度参与了中国汽车市场的黄金增长期与转型阵痛期。



News Release

现代汽车聘任李凤刚先生为北京现代总经理

- 2025年11月10日，现代汽车任命李凤刚为北京现代汽车有限公司总经理，全面负责北京现代生产、销售、企划等业务



尤其是2023年担任一汽奥迪销售执行副总经理期间，面对新能源车冲击与价格战的双重压力，李凤刚带领品牌重新夺回国产燃油豪华车市场份额榜首，以实打实的业绩充分印证了其卓越的经营管理能力。

这也是现代汽车选择李凤刚代表韩方出任北京现代总经理的关键原因。同时，基于这份

市场检验的硬实力，现代汽车对其抱有厚望，期待他能复制过往成功经验，带领北京现代重振中国市场。

值得一提的是，李凤刚的履新正值北京现代“智启2030计划”启动之际。10月29日，北京现代公布了面向未来5年的战略规划——智启2030计划。据悉，该计划以“在中国、为中国、向全球”战略为指引，计划在未来5年推出20款新产品，其中包含13款新能源车型。

按照规划，北京现代将在六大领域全面发力：产品端坚持“油电并举”，到2030年打造50万辆销售体系，分三个阶段推出13款新能源产品；研发端强化本土协同，将研发周期缩短30%，实现从技术跟跑到领先的跨越；生态端已与宁德时代、大疆、地平线等本土科技企业建立合作，构建贴合中国用户需求的技术生态圈；出口端则剑指2030年20万辆目标，形成国内外市场双轮驱动。

在这一战略计划的指引下，首款落地产品已正式上市——北京现代E0羿欧。作为北京现代首款基于现代起亚集团E-GMP纯电专属平台打造的紧凑级纯电SUV，它的推出标志着品牌电动化转型进入实质落地阶段。

虽然近两年合资品牌在华推出不少代表企业的转型之作，如丰田bZ/铂智系列、长安马自达EZ系列、东风日产N7等，但这些普遍采用中方主导的平台与技术。

不同于上述的是，北京现代E0羿欧走出了差异化路线，其核心配置均源自全球顶尖资源——现代汽车E-GMP纯电平台、纬湃电机、摩比斯电控等，可以说羿欧是一款依托现代全球技术体系打造的纯正全球车型。

从E0羿欧产品的落地到本土高管的引进，可以看出现代汽车对中国市场的重视，这不仅为北京现代在华发展注入强劲动力，同时也将增强现代汽车在华品牌建设以及本土化运营。

事实上，近两年除北京现代外，不少合资品牌正从人事与制度两方面加码本土化运营。人事层面，奔驰中国段建军接替杨铭出任销售公司总裁，既开创奔驰在华业务中国人担任销售一把手的先例，也成为跨国豪华品牌第一阵容的首个同类案例；今年年初，雷克萨斯中国执行副总经理李晖升任丰田中国总经理，成为丰田1964年入华以来首位非日籍总经理。

制度层面，广汽丰田全面推行中国首席工程师制度，将铂智系列的开发经验复制到全球车及联合开发车型（如下一代汉兰达、赛那），实现从“中国需求定义”到“中国智慧驱动”的话语权升级。

而李凤刚的任命既反映了现代汽车对中国市场战略地位的重视，也体现了其通过“本土化”应对竞争压力的决心。或可预见的是，随着李凤刚的加入将为北京现代发展注入新活力，有力推动北京现代在中国市场电动化转型进程，进一步增强品牌竞争力与市场声量。

