

李凤刚出任北京现代总经理 全力冲击“智启2030计划”

来源：罗南扬 发布时间：2025-11-22 05:28:00

资深汽车人李凤刚临危受命

11月10日，现代汽车正式宣布，聘任原一汽奥迪销售有限责任公司执行副总经理李凤刚出任北京现代有限公司总经理，全面负责北京现代的生产、销售、企划等核心业务运营。这一重磅人事任命，标志着北京现代在面临市场挑战与战略转型的关键时期，开启了新的发展篇章。

李凤刚



公开资料显示，李凤刚是一位拥有超过20年从业经验的汽车行业“老将”。他的职业生涯始于2003年加入一汽-大众汽车有限公司，此后在一汽奥迪体系内历任销售事业部战略与运营管理总监、销售大区总经理、经销商网络发展副总经理等多个关键岗位，积累了丰富的销售、市场、网络管理和战略规划经验。2023年，他升任一汽奥迪销售有限责任公司执行副总经理，全面主导一汽奥迪在华的销售、市场营销及经销商网络管理工作。

此番李凤刚转战北京现代，被业界视为现代汽车集团为提振中国市场业绩而做出的重要布局。他深厚的本土市场经验、豪华品牌管理背景以及全面的业务能力，将是北京现代应对当前复杂竞争环境、推动“智启2030计划”落地的关键倚仗。



就在人事任命公布前不久，现代汽车集团已通过资本动作展露了其对中国市场的坚定承诺。2025年11月，现代汽车（中国）投资有限公司的注册资本由2.43亿美元增加至2.7亿美元，增幅达到11%。该公司由现代汽车公司与起亚公司共同控股，其业务范围重点覆盖新能源汽车与智能驾驶技术的前沿研发。

此次增资，被市场观察人士普遍解读为现代集团在面对激烈竞争时，决心加码中国市场、强化本土化研发体系、加速向电动化与智能化转型的明确信号。它为李凤刚上任后推行新战略提供了必要的资源支持。

现代汽车在中国销量连年下滑

尽管全球市场表现强劲，但现代汽车集团在中国市场却面临着严峻挑战。近年来，受中国本土汽车品牌快速崛起、新能源汽车市场竞争白热化、以及自身产品与营销策略未能完全跟上市场变化节奏等多重因素影响，北京现代的销量出现了连续多年的下滑态势。市场份额被不断挤压，品牌影响力面临考验。

公开资料显示北京现代2021-2024年销量持续下滑：2021年38.5万辆、2022年28.4万辆、2023年25.7万辆、2024年15.4万辆。2024年全年销量15.4万辆，不足2016年巅峰期114万辆的七分之一。

但今年北京现代销量出现起色，截至2025年10月，北京现代累计销量约为159,328辆，同比增长显著。2025年销量整体呈现前低后高态势，9月和10月连续两个月实现同比和环比双增长，其中10月销量达20,016辆，同比增长87%。

如何有效止跌回升，重塑北京现代在中国消费者心中的品牌形象和市场地位，成为摆在新任总经理李凤刚面前最紧迫的课题。中国市场作为全球最大的汽车市场，其成败对现代汽车的全球战略至关重要。

押宝“智启2030计划”

面对困局，现代汽车集团已将未来的破局希望寄托于名为“智启2030”的长期战略计划。该计划的核心聚焦于两大方向：一是全面推动电动化转型，加速引入纯电动车型，并布局新一代动力电池技术；二是深化智能网联与自动驾驶技术的研发与应用，旨在打造更具科技感和未来感的智能出行体验。

李凤刚的到任，其核心使命正是全面激活并高效执行这一战略。他需要整合北京现代的内外资源，优化产品结构，强化本土化研发与供应链管理，并重塑营销体系，确保“智启2030计划”能够在中国市场扎实落地，转化为实实在在的市场竞争力和销量。

结语：李凤刚的加盟与近期现代汽车的增资行为，共同构成了现代集团在华发起新一轮攻势的强烈信号。这位拥有丰富实战经验的掌舵人，能否带领北京现代走出低谷，成功“智启”未来，无疑将成为未来几年中国汽车行业关注的焦点之一。北京现代的转型之路已然开启，挑战与机遇并存。

HTML版本： [李凤刚出任北京现代总经理 全力冲击“智启2030计划”](#)