

Lebenslauf



Persönliche Daten

Name	Peter Rudel
Geburtsdatum	03.03.1968
Anschrift	Würzburger Straße 4b 96049 Bamberg
Mobil	0171 344 08 13
E-Mail	peter-rudel@gmx.de

Meine Top-5-Talentthemen

Clifton Strengths	1. Wettbewerbsorientierung 2. Selbstbewusstsein 3. Strategie 4. Leistungsorientierung 5. Vorstellungskraft
----------------------	--

Beruflicher Werdegang

Seit 11/2023	Head of Sales, REMONDIS GMBH & Co. KG, Region Rheinland
2022 – 2023	Geschäftsleiter, Herbst Transporte GmbH, Bamberg • Entwicklung von Dienstleistungszielen und KPIs zur Optimierung des Verantwortungsbereiches • Konsequentes Kostenmanagement bei gleichzeitiger Sicherung der Dienstleistungsqualität • Implementierung eines CRM-Systems
2010 – 2021	Head of Sales, REMONDIS GmbH & Co. KG, Region Südwest • Vervielfachung der vertrieblichen Performance • Deutliche Steigerung der Gesamtleistung von 25 Mio. Euro p. a. im Jahr 2011 auf 105 Mio. Euro p. a. im Jahr 2021 • Erarbeitung und Etablierung von KPIs, welche seitdem über die Region Südwest hinaus Anwendung finden und Maßstab sind • Region Südwest in puncto Vertriebseffizienz auf den ersten Rang im Vergleich der sechs nationalen Regionen geführt und seit dem Jahr 2018 diese Position dauerhaft etabliert • Vertriebsteam der Region Südwest generierte im Krisenjahr 2020 ein positives Wachstum, einzigartig im nationalen Wettbewerb der Regionen • Einführung und Ausbau von Preismanagement-Tools • Coaching und Entwicklung der 60 Mitarbeitenden im Bereich Key Account Management und Flächenvertrieb

	• Erstellung von Absatzkonzepten und kontinuierliche Entwicklung der Vertriebsstrategie • Akquisition überregionaler TOP-Kunden (Bspw.: Volvo Trucks Central Europe GmbH, Japan Tobacco International, Bitburger Braugruppe, etc.) • Teilnehmer der „1. Führungstour, One-Remondis 2013 bis 2014“ („One-Remondis“ ist die internationale, unternehmensinterne Kaderschmiede für ausgewählte Führungskräfte)
2006 – 2009	Gründer / Gesellschafter-Geschäftsführer, Rau Entsorgung GmbH, Fürth • Übernahme des Einzelunternehmens Fa. Manfred Rau • Neuordnung und Entwicklung des Unternehmens zum Spezialisten für mineralische Abbruchabfälle • Neukonzeptionierung und Ausbau des Standortes zum Brechen, Sieben, Klassifizieren und Lagern von Abbruchmaterial, sowie Erweiterung des Betriebsgeländes zur Vermarktung von Recyclingbaustoffen gem. Bundes-Immissionsschutzgesetz • Implementierung und erfolgreiche Auditierung von Umwelt- und Qualitätsmanagementsystemen gem. DIN ISO 9001/DIN ISO 14001 • Deutliche Steigerung der Gesamtleistung von 600.000 Euro p. a. im Jahr 2006 auf über 3 Mio. Euro p. a. im Jahr 2009
2002 – 2009	Gesellschafter-Geschäftsführer, Janker Entsorgung GmbH, Lauf a. d. Pegnitz • Sanierung und strategische Neuausrichtung des Unternehmens vom Containerdienst zum innovativen Abfallwirtschaftsunternehmen mit mehreren Niederlassungen • Erfolgreiche Teilnahme an mehreren europaweiten Ausschreibungen zur haushaltsnahen Abfall- und Wertstoffsammlung (Hausmüll, Biomüll, Sperrmüll), sowie Altpapiererfassung und -vermarktung • Umsetzung und Aufrechterhaltung des Entsorgungsfachbetriebe-Standards • Kontinuierliche Weiterentwicklung der Servicequalität (Bspw.: Im Jahr 2004, Einführung „Tonnenalarm“ – digitaler Kundenservice zum Abfuhrkalender – als erstes Entsorgungsunternehmen in Bayern) • Bereits ab dem Jahr 2009 Einsatz von Hybrid-Müllfahrzeugen im Rahmen der haushaltsnahen Abfallsammlung • Deutliche Steigerung der Gesamtleistung von 800.000 Euro p. a. im Jahr 2002 auf über 10 Mio. Euro p. a. im Jahr 2009
2000 – 2002	Geschäftsleiter, NBS Altvater GmbH & Co KG, Pegnitz (SULO-Gruppe) • Ergebnisverantwortung mehrerer Niederlassungen, sowie aller zugehörigen Standorte und Anlagen (Erteilung von Handlungsvollmacht) • Steuerung und Leitung aller Geschäftsaktivitäten • Führungsverantwortung für die ca. 200 kaufmännischen und gewerblichen Mitarbeitenden • Entwicklung und Ausbau neuer Dienstleistungsprodukte (Abwassertechnische Dienstleistungen: Betreuung kommunaler Kläranlagen/ Klärschlamm-entwässerung) • Realisierung und Weiterentwicklung von Konzepten im Bereich Logistik, Kompostierung, Gewerbeentsorgung und Abfallwirtschaft • Stipendiat des internationalen „General Management Program“ der SULO Gruppe für High Potentials an der EBS Universität in Oestrich-Winkel

1997 – 1999	Niederlassungsleiter, NBS Altvater GmbH & Co KG, Pegnitz • Leitung und Koordination aller Standorte der Niederlassung Pegnitz bestehend aus Abfall-Logistik: „Gewerbe/Industrie“ und „Haushaltsnahe Sammlung“, Gewerbeabfallsortieranlage, Kompostierungsanlage, DK 1 Deponie „Troschenreuth“ • Erlangung der Fachkundequalifikation gem. § 9 EfbV; Umsetzung und Aufrechterhaltung der Entsorgungsfachbetriebe-Qualifikation aller Standorte • Verantwortung für die fachliche und disziplinarische Führung von ca. 150 gewerblichen und kaufmännischen Mitarbeitenden • Steuerung und Überwachung diverser Bauprojekte • Erreichung und Einhaltung der operativen Leistungskennzahlen
1995 – 1996	Key Account Manager, NBS Altvater GmbH & Co KG, Nürnberg/ Bamberg
1993 – 1994	Vertriebsmitarbeiter im Außendienst, NBS Altvater GmbH & Co KG, Bamberg • Identifikation und Akquisition von Neukunden aus Industrie und Gewerbe • Aktive Mitarbeit bei der Gestaltung der Vertriebsstrategie • Pflege und Entwicklung bestehender Geschäftsbeziehungen • Auf- und Ausbau neuer Dienstleistungsprodukte • Markt- und Wettbewerbsanalyse einschließlich Zielpreisermittlung

Schulische Ausbildung und Studium

2000 – 2001	„ General Management Program “ der SULO Gruppe ; EBS Universität Oestrich-Winkel, berufsbegleitendes Stipendium
1990 – 1992	Städtische Fachschule für Technik Hof a. d. Saale; Abschluss: Staatlich geprüfter Umweltschutztechniker
1985 – 1990	Ausbildung zum Elektroinstallateur, Elektro Wittner, Bamberg
1980 – 1985	Staatliche Realschule Hirschaid; Abschluss: Mittlere Reife
1974 – 1980	Volksschule Hirschaid

Bamberg, den 17.03.2024

Peter Rudel

