

Expertenprofil

Dipl.-Päd. Peter Rode

Jahrgang 1963,
Studium der Berufs- und Betriebspädagogik an der Helmut-Schmidt-Universität, Hamburg;
Studienschwerpunkte: Personalmanagement und Psychologie



Berufserfahrung

- Seit Jan 2006 Selbständiger Personalberater
- 2005 Senior Management Berater Mercuri Urval GmbH, Hamburg
Executive-Search/Rekrutierung, Potenzialanalysen von Führungs- und Führungsnachwuchskräften,
Einzel-Assessments, Projektmanagement
- 2001/04 Bereichsleiter Vertrieb STILL GmbH, Hamburg
Verantwortung für Vertrieb und Service in Osteuropa und Lateinamerika, Aufbau, Führung und Steuerung von
Tochtergesellschaften und Händlern in der Region, Key-Account Management, Erschließung und Ausbau
neuer Exportmärkte, Projektmanagement zu Effizienzsteigerungsprogrammen, Sanierung negativer
Vertriebsgesellschaften
- 1999/01 Hauptabteilungsleiter Marketing und Vertriebssteuerung, STILL GmbH, Hamburg
Kaufmännische Führung der Vertriebsgesellschaften im In- und Ausland, Controlling der
Zentralbereiche Ressort „Markt“, Unternehmensplanung, Strategie (Schwerpunkt Vertrieb und Marketing),
Restrukturierung der Vertriebsorganisation, Auftrageingangs- / Absatzplanung und
Produktionsprogramm für die Unternehmensgruppe
- 1993/99 Personalleiter STILL GmbH, Hamburg
Rekrutierung von Führungskräften, Konzeption und Einführung von Vergütungssystemen, Personalentwicklung,
Förderprogramme für Potenzialträger, Gestaltung von Organisationsveränderungen und Betriebsübergängen,
Projektierung von Organisationsveränderungen, Gestaltung der internen Kommunikation, Verhandlungen von
Betriebsvereinbarungen, Interne Beratung
- 1983/92 Offizier der Bundeswehr, Studium, div. Führungsaufgaben als Zug- und Einheitsführer sowie Stabsfunktionen

Expertenprofil

Dipl.-Päd. Peter Rode

Jahrgang 1963,

Studium der Berufs- und Betriebspädagogik an der Helmut-Schmidt-Universität, Hamburg;

Studienschwerpunkte: Personalmanagement und Psychologie

Beratungsschwerpunkte

- Branchen: überwiegend technisch geprägte Produktions- oder Handelsunternehmen sowie Life-Science /Gesundheitswesen
- Rekrutierung von Fach- und Führungskräften überwiegend via Direktansprache
- Rekrutierung von medizinischem Fachpersonal
- Einzelassessments/Potenzialanalysen
- Personalentwicklung, Schwerpunkt Training von Führungskompetenzen
- Aufbau von Vertriebsstrukturen im In- und Ausland
- Projektmanagement zur Effizienzsteigerung im Vertrieb
- Erstellung von Geschäftsplänen und Marktstrategien
- Teilw. Interimsmanagement (z.B. im Rahmen der Rekrutierung von Führungskräften bis zur Besetzung der Position)

Spezifische Projekterfahrungen

- Besetzung zahlreicher Positionen, überwiegend in Vertrieb und kaufmännischen Funktionen - vom Außendienstmitarbeiter bis zum Geschäftsführer - im In- und Ausland, u.a. auch als Komplettaufbau einer Vertriebsorganisation
- Konzeption von Einzel- und Gruppenassessments zur Auswahl von internen und externen Kandidaten für konkrete Positionen bzw. Förderprogramme
- Vorbereitung und Durchführung von Seminarreihen zu Schulung von Nachwuchskräften
- Konzeption und regelmäßige Durchführung von Workshops als Bestandteil interner PE-Programme/-Angebote
- Sechsmonatiger Einsatz als Interims-Geschäftsführer für eine ausländische Tochtergesellschaft eines international agierenden deutschen Unternehmens, zur Restrukturierung und personellen Neuaufstellung
- Konzeption und Moderation von Workshops im Rahmen von Beratungsprojekten z.B. Kompetenzaufbau in bestimmten Unternehmensfunktionen oder zur Entwicklung strategischer Schwerpunkte inkl. entsprechender Umsetzungspläne