

Curriculum Vitae Martin Rudolph Bergh

29.03.1974

Telefon: 50 75 40 00

Mail: mrbergh@gmail.com

<https://dk.linkedin.com/in/bergh>



10.2014-: Lektor – KEA - Københavns Erhvervsakademi

Undervisning af voksne på de toårige videregående uddannelser – Installatøruddannelsen og energiteknolog-uddannelsen i bl.a. organisation og ledelse, virksomhedsdrift, projektledelse og kommunikation. Derudover valgt som tillidsrepræsentant (TR) (09.2015-01.2019) for IDA, DM og Djøf - næstformand i det lokale samarbejdsudvalg og medlem af det centrale SU (med direktion og øvrig ledelse).

- Idemand bag og projektleder på kompetenceudviklingsprojekt (Didaktisk laboratorium) inden for læring, supervision og sparring gennem faglig indsigt, interesse og behovsaflæsning
- Har som TR forhandlet aftaler om lønforhandling og ophavsret, deltaget i rekruttering af rektor og ansættelse af uddannelsesdirektører, uddannelseschef og nye adjunkter. Gennem sparring, relationer og forhandlingskompetencer
- Er primus motor på flere projekter om medarbejdertrivsel. Gennem politisk tæft, strategi og relationsarbejde
- Har scoret glad smiley (det højeste) i samtlige evalueringer af mit arbejde pga. nærvær, en motiverende, tillidsvækkende og inspirerende tilgang samt faglig tyngde

"Du har alle fem (store) stjerner i mit univers og var skalaen til 6 fik du en til. [...] Du gør en større forskel end du måske tror? Keep up the good work". (Uddannelseschef Ole Richter)

02.2014-08.2014: Landechef – Country Manager Junkbusters, ung innovativ affaldsvirksomhed (ejer ledet)

Leder af Junkbusters i Danmark, ansvar for al aktivitet i DK herunder salg, markedsføring og personale (12 medarbejdere) i administration og udførelse – herunder logistik.

- Vinder af FDH's e-handelspris 2014 ved videreudvikling af i forvejen stærkt koncept, en perspektivrig forretningsbeskrivelse og formidling af budskaber
- Har effektiviseret organisationen med ca. 15% på fire måneder og hævet DB på nøgleområde med 21% gennem økonomisk indsigt og stram økonomistyring

"Arbejdet i Junkbusters har berørt alt fra salg og marketing til budgettering og prissætning, samt tekst og tilbudsskrivning. Derudover fik vi en klar demonstration af en af Martins stærke sider, som er personalestyring og udvikling. Martin er vellidt af alle i firmaet og formår at finde en fin grænse for at få medarbejdere og kollegaer til at yde en ekstra indsats, uden nødvendigvis direkte at fortælle dem at de skal". (Ejer af Junkbusters Steffen Rasmussen)

09.2011-02.2014: Leder af dansk afdeling – PCBdanmark (partner)/CL Miljö AB, miljøsanering i hele landet

Har ansvar for al aktivitet i Danmark, herunder alle projekter og udstationerede svenske medarbejdere (4-8). Kundesegment udelukkende BtB & BtG.

- Inviteres til at byde på de største miljøsaneringsopgaver i DK fra 2011 – gennem eksponering og relationsopbygning
- Har gennemført otte komplekse miljøsaneringer som projektleder, alle færdiggjort til tiden og inden for budgettet
- Indgik samarbejdsaftaler med NIRAS & Orbicon i 2011 gennem netværk, kontaktskabelse og ny tilgang

"Working with Martin and PCBdanmark has secured an outstanding result on our co-projects. We are looking forward to working with Martin and PCBdanmark again". (Tim Warner, TWO Teknik ApS)

01.2010-02.2014: Konsulent & rådgiver – Kommunikatør ApS (eget konsulentfirma), kunder i hele Danmark

Har ansvar for en række projekter for forskellige kunder. Blandt kunderne er virksomheder inden for fødevarer, miljø, nedrivning, entrepris, mode og luksus, samt private.

- Gennemfører flere gennemgribende renoveringsprojekter gennem projektledelse, budgetstyring og relationer
- Tredoblede DB og skabte 35 nye kunder for klient i 2010-2011 gennem strategi og udvikling

"Jeg har arbejdet sammen med Martin på flere forskellige projekter og opgaver. Hver gang imponeres jeg over hans engagement, iver og professionelle tilgang til opgaven. Han ved hvad han vil have - han er super klar, direkte og ærlig i sin formidling omkring opgaverne. Man ved hvor man har ham, og kan altid regne 100% med ham og hans opbakning hele vejen igennem. Han styrer og leder projektet, fra den spæde start til det er ført sikkert og effektivt i mål". (Lise Lynge Vingborg, Art Director Willis Towers Watson)

Curriculum Vitae Martin Rudolph Bergh

29.03.1974

Telefon: 50 75 40 00

Mail: mrbergh@gmail.com

<https://dk.linkedin.com/in/bergh>



06.2007-01.2010: Projektchef og partner – Fugekrads A/S (i dag Stenklint A/S), facaderenovering på Sjælland

Startede som forretningsudvikling og projektleder, blev efter seks mdr. salgs og projektchef og partner. Har haft ansvar for opstart af virksomheden, samt alle salgsaktiviteter, projekter og forhandlinger, indkøb og ledelse, leder for 35 ansatte. Kunder inden for BtC, BtB og BtG.

- Har gennemført 75 facaderenoveringsprojekter som projektchef, færdiggjort til budget og til tiden med kundeoplevelse i særklasse gennem ledelse, uddelegering, samarbejdsevner og polske medarbejdere
- Startup uden gældsættelse – 10 % overskud første regnskabsår gennem stram styring, stærkt personligt salg
- Skabte et personligt salg på 14,5 mio. kr. på kun 20 mdr. gennem markedsføring til BtC kunder i udvalgte områder
- Hit rate på 1:3 i 2008 gennem fokus på løsninger frem for salg, tillidsfulde kunderelationer og kunden i centrum
- Udviklede beregnings- og styringsværktøjer så samtlige opgaver er blevet afleveret til tiden og har givet overskud

09.2001-06.2006: Cand.scient.soc. Kandidat i virksomhedsstudier, dansk og public relations

Kandidatgraden fra Roskilde Universitet er opnået i alle tre fag, hvor specialet er blevet bedømt selvstændigt for hvert fag.

- Gennemsnit på 10,9 (ny skala) ved afgang i 2006 og en placering i årgangens 10% højeste gennemsnit – opnået gennem høj studieaktivitet, samarbejdsevner i projektgrupper og nysgerrighed
- Opnåede karakteren 13 (gl. skala) for årgangens bedste bacheloropgave i 2004 gennem en noget nær ideel projektgruppe, et spændende og stadig relevant emne (OPP) og faglig fordybelse.
- Blandt den ene procent der har gennemført studiet på normeret tid gennem et stærkt ønske om ikke at spille tiden.

”Jeg kan på det varmeste anbefale Martin. Han er en fremragende problemknuser, god til at holde fokus, idéskabende og samtidig er han garant for, at man kommer hele vejen rundt om en problemstilling. Martin har let ved at skabe tillid i samarbejdsrelationer og er altid venlig og imødekommende. Alt i alt yderst kompetent og særdeles let at samarbejde med”.

(Thomas Lungholt, Teamleder, Chefkonsulent hos SKAT, specialemakker)

Kurser

- Retorik II - Ingeniørforeningens tillidsrepræsentantuddannelse TRU 06.2018
- Styrk din lokale gennemslagskraft - Ingeniørforeningens tillidsrepræsentantuddannelse TRU 05.2018
- Retorik I - Ingeniørforeningens tillidsrepræsentantuddannelse TRU 03.2018
- Forhandling overbygning - Ingeniørforeningens tillidsrepræsentantuddannelse TRU 11.2016
- Trivsel på arbejdspladsen - Ingeniørforeningens tillidsrepræsentantuddannelse TRU 9.2016
- Forhandling basis - Ingeniørforeningens tillidsrepræsentantuddannelse TRU 04.2016
- Mægling og konfliktløsning - Ingeniørforeningens tillidsrepræsentantuddannelse TRU 4.2016

Sprog- & IT-kompetencer

Taler og skriver engelsk på modersmålsniveau, taler flydende svensk. Rutineret bruger af Officepakken, specielt Excel.

Privat og personligt:

MBTI-profilen er ENTP. Gift, har to børn på henholdsvis 10 og 13 år. Bor på landet på en firelænget gård med stråtag og bindingsværk i selvbygget længe. Har en glødende interesse for biler, mad, fødevarer og tysk vin, har fx leaset en vinmark i Mosel.