

Stellen-Info



Arbeitskreis Forstliches Berufsbild e.V.

Nachtrag zum Stelleninfo

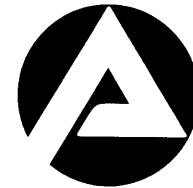
Datum: 17.01.2013

Nr. 02/2013

Seitenzahl: 9

in Zusammenarbeit mit der

Agentur für Arbeit Freiburg



Quellen-Hinweis: Soweit nicht anders angegeben, sind die Angebote direkte Infos an den AKFB

Bitte informieren Sie uns, wenn Sie diesen Newsletter nicht mehr beziehen möchten.

Impressum

- Herausgeber: Arbeitskreis Forstliches Berufsbild (AKFB) e.V., Postfach 5632, 79023 Freiburg mit finanzieller Unterstützung der Landesforstverwaltung Baden-Württemberg.
- Redaktion: Dr. Elsbeth Gerecke, Im Wolfsgrund 2, 79859 Schluchsee, Fon 07656/1421 oder 0171/2018041.
- Erscheinungsweise: In der Regel zweimal im Monat, jedoch abhängig vom Stellenangebot.
- Bezugspreis: Kostenlos.
Spendenkonto des AKFB: Konto-Nr. 194647-753 bei PGiroA Karlsruhe (BLZ 660 100 75)

Einstieg in den Arbeitsmarkt

Hinweis auf evtl.	Arbeitsplatz	<input type="checkbox"/>
	Trainee-Stelle	<input checked="" type="checkbox"/>
	Praktikantenstelle	<input type="checkbox"/>
	Arbeitsangebot kurzzeitig	<input type="checkbox"/>
Arbeitgeber/Firma	Sachverständigenbüro Peter Klug	
Adresse	Eichhaldenstr. 16, 73087 Bad Boll	
Tätigkeit	Trainee-Stelle (Ausbildung), evtl. auch für das Büro in Steinen (Raum Freiburg). Schwerpunkt ist Baumkontrolle und Baumkataster.	
Vergütung	ja	<input checked="" type="checkbox"/>
	nein	<input type="checkbox"/>
Beginn	Baldmöglichst	
Dauer	Mind. 6 Monate	
Anforderungen	Diplom Universität	<input checked="" type="checkbox"/>
	Diplom Fachhochschule	<input checked="" type="checkbox"/>

Grundkenntnisse in GIS sind Voraussetzung. Langfristige Übernahme erwünscht.

.....
(Sonstiges/Besondere Kenntnisse)

Art der Bewerbung	Kurzbewerbung	<input type="checkbox"/>	
	Standardbewerbung	<input checked="" type="checkbox"/>	Bewerbungen bitte nur per e-mail (pdf) zusenden

Interessenten können sich wenden an:

mich

nur direkt an Arbeitgeber/Firma

Name:
Adresse :
Fon:
Fax:
mobil:
e-mail
Internet:

Ansprechpartner: Peter Klug
Adresse: s.o.
Fon: 07164/8160003
Fax:
mobil:
e-mail: p.klug@arbus.de
Internet: http://www.arbus.de



Würzburg den 16.01.13

Stellenausschreibung:

Unser Zeichen: Tel: 0178-1887581

Sehr geehrte Damen und Herren,

Die Forstverwaltung Odenborn sucht zum nächst möglichen Zeitpunkt einen motivierten Mitarbeiter in der Region Saarland/Luxemburg als stellv. Geschäftsführer in Vollzeit.

Die Forstverwaltung Odenborn ist ein privatrechtliches Unternehmen mit der Spezialisierung auf Privatwaldbetreuung, Baumpflege und Waldgenossenschaftsgründung und in dieser Sache seit 2007 aktiv. Aktuell werden ca. 300 ha Wald im Rahmen eines umfassenden Beförsterungsvertrages betreut und weitere Waldgenossenschaftsprojekte stehen vor dem Abschluss. Es werden auch Kommunen und Grundbesitzer in Hinblick auf die allgemeine Verkehrssicherungspflicht mit Rat und Tat unterstützt. Als breit aufgestelltes Unternehmen bietet sich die Forstverwaltung Odenborn auch als Forstdienstleister an und bearbeitet/betreut mehreren Rodungs- und Baufirmen im Schwerpunktgebiet Saarland.

Was sind unsere Anforderungen:

Eigenständige Führung eines Forstrevieres mit all seinen Facetten und ein überdiszipliniertes Agieren im grünen Bereich.

fachlichen Anforderungen:

- Hohes Maß an Selbstorganisation
- Verhandlungsgeschick und sicheres kalkulieren und bearbeiten von Projekten
- Sicherer Umgang mit EDV Standardanwendungen (MS-Office Produkte)
- Führerschein Klasse B
- Ausbildereignung, gute mündliche und schriftliche Ausdruckfähigkeit; sicheres und gewandtes Auftreten
- Kaufmännische Grundkenntnisse
- Einsatzbereitschaft, Arbeitsqualität und Belastbarkeit

Wünschenswerte Fähigkeiten und Ausbildungen:

Praktische Fähigkeiten sind von Vorteil (Gesellenbrief, Meisterbrief, Studium), Reisebereitschaft Fremdsprachenkenntnisse in Französisch und Englisch; bescheinigte didaktische Fähigkeiten

Wir bieten Ihnen:

- Ein solides Grundgehalt mit der Möglichkeit auf Sonderzahlungen (Gewinnbeteiligung)
- Eine betreute Einarbeitungszeit
- Abwechslungsreiche Tätigkeitsfelder und Selbstgestaltungsmöglichkeiten des Arbeitsumfeldes
- Fortbildungsmöglichkeiten und die Stellung eines Dienstfahrzeuges mit privater Nutzungsmöglichkeit

Wenn Sie weitere Fragen haben, steht Ihnen Herr Tobias Misczyk gerne telefonisch unter 0178-1887581 Mo-Fr von 18:00 bis 20:00 Uhr oder per E-Mail zur Verfügung.

Bitte senden Sie Ihre Aussagekräftige Bewerbung mit Ihrem Lebenslauf, Qualifikationen und Lichtbild bis spätestens 10. Februar an: Tobias Misczyk; Arndtstraße 35; 97072 Würzburg.

Bevorzugt per E-Mail an: misczyk@odenborn.de (PDF-Format)

Weitere Informationen über uns können Sie unter www.odenborn.de erfahren.





Vertriebsprofi (m/w) im Aussendienst Wabenplatten & Möbelfertigteile

Wir denken hierbei an einen Branchenkenner (m/w) aus den Vertriebsbereichen „Wabenplatten“ und/oder „Möbelfertigteile“, welcher neben echter Fachkompetenz auch eine persönliche Vernetzung mit den jeweilig relevanten Marktteilnehmern mitbringt. Im Idealfall haben Sie bereits langjährige Vertriebserfahrungen bei einem Unternehmen der Holzbranche gesammelt, welches bereits gesamtheitlich oder teilweise Ihre zukünftige Produktpalette abgebildet hat. Nach Ihrer intensiven Einarbeitungsphase werden Sie das Unternehmen im operativen Verkauf selbstverantwortlich nach aussen hin vertreten.

Ihr Interesse?

Haben wir Ihr Interesse an dieser neuen und spannenden Herausforderung geweckt? Dann senden Sie Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen mit Hinweis auf Ihre Gehaltsvorstellung und Ihren frühest möglichen Eintrittstermin bitte ausschliesslich via Email an:

WPAD-01-13@holzconsulting.de

Bitte teilen Sie uns auch mögliche Sperrvermerke bzw. Unternehmensausschlüsse Ihrerseits mit. Die ausgeschriebene Position steht weiblichen und männlichen Bewerbern gleichermaßen offen.

Ihre Fragen?

Sollten Sie weitergehende Fragen zu dieser Position haben, steht Ihnen Hr. Niedermeier jeweils Dienstags und Donnerstags zwischen 14.00 Uhr und 17.00 Uhr unter folgender Mobilfunknummer vertraulich zur Verfügung: +49 170 2080265

Allgemeine Informationen erhalten Sie bitte jederzeit unter unserer national gebührenfreien Telefonnummer (D): 0800-0-TIMBER bzw. 0800-0-846237

Aktueller Stand?

Den aktuellen Status dieser Positionsausschreibung finden Sie bitte stets unter:

www.HolzHeadHunter.de

HCN

HolzConsulting | HolzHeadHunter
84028 Landshut/München

Telefon:
+49 89 94388126

Email:
info@holzconsulting.de

Internet:
www.HolzConsulting.de
www.HolzHeadHunter.de

Ihre Aufgaben:

- Erweiterung und Pflege bestehender Kundenbeziehungen bei gleichzeitiger Akquisition neuer Abnehmer in den Bereichen „Wabenplatten & Möbelfertigteile“ - mithilfe langfristiger Kontaktpflege
- Erschliessung entsprechender Marktpotentiale im Hinblick auf neue Verkaufsgebiete und Kundengruppen
- Regelmässige Betreuung der bisherigen und wichtigen Stammkunden
- Marktbeobachtung und Markteinschätzung
- Budget- und Ergebniskontrolle

Ihr fachliches Profil:

- Gute Branchenerfahrung, verbunden mit aktueller Marktkenntnis und einem exzellenten Netzwerk im Zielkundenbereich
- Sie können nachweisbare Vertriebserfahrung und nachhaltige Vernetzungen in den deutschsprachigen Gebieten vorweisen
- Ihre bisherige mindestens 5-jährige berufliche Entwicklung fand zu einem Grossteil im Bereich „Vertrieb im Aussendienst“ statt.
- Sie verfügen über eine kaufmännische Ausbildung bzw. gleichwertige Qualifikationen im (holz-)wirtschaftlichen Bereich
- Nachhaltige EDV-Kenntnisse und die sichere Beherrschung der gängigen MS-Office Tools runden Ihr fachliches Profil ab

Ihr persönliches Profil:

- Exzellenter Netzwerker, mittelständisch-umsetzungsorientiert mit besten verkäuferischen Fähigkeiten - insbesondere Abschlußstärke
- Markt- und branchenorientierter Profi mit unternehmerischer Flexibilität, verbunden mit eigenständiger, methodischer und somit lösungsorientierte Arbeitsweise
- Sicheres und verbindliches Auftreten - sowohl im persönlichen, als auch im telefonischen Kontakt
- Ausgeprägte Kommunikationsfähigkeiten, verbunden mit sehr guten Deutsch-Kenntnissen in Wort & Schrift
- Positives, selbstsicheres und fachkompetentes Auftreten
- Bereitschaft zur nationalen Reisetätigkeit

Die organisatorische Ausübung Ihrer Tätigkeit kann ggf. anteilig von Ihrem Home-Office aus erfolgen - verbunden mit einer operativen, für den Aussendienst üblichen, nationalen Reisetätigkeit.

Bereits von Beginn an wird Ihnen ein attraktives Festgehalt, gekoppelt mit einer variablen Erfolgsvergütung in einem breit am Markt aufgestellten Unternehmen geboten. Darüber hinaus sichert Ihnen ein hoch motiviertes Management-Team ein sicheres und spannungsfreies Arbeitsumfeld. Zur optimalen Ausübung Ihrer Tätigkeit wird Ihnen zudem ein neutrales Firmenfahrzeug inkl. Privatnutzungsoption zur Verfügung gestellt.



Vertriebsmitarbeiter (m/w) Holzwerkstoffe im Innendienst

Wir denken hierbei an einen Branchenkenner (m/w) aus den Vertriebsbereich „Holzwerkstoffe“, welcher neben echter Fachkompetenz auch eine persönliche Vernetzung mit den jeweilig relevanten Marktteilnehmern mitbringt. Im Idealfall haben Sie bereits langjährige Vertriebserfahrungen bei einem Unternehmen der Holz(werkstoff-)Branche gesammelt, welches bereits gesamtheitlich oder teilweise Ihre zukünftige Produktpalette abgebildet hat. Nach Ihrer intensiven Einarbeitungsphase werden Sie das Unternehmen im operativen Vertriebs-Innendienst selbstverantwortlich vertreten.

Ihr Interesse?

Haben wir Ihr Interesse an dieser neuen und spannenden Herausforderung geweckt? Dann senden Sie Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen mit Hinweis auf Ihre Gehaltsvorstellung und Ihren frühest möglichen Eintrittstermin bitte ausschliesslich via Email an:

HWSID-01-13@holzconsulting.de

Bitte teilen Sie uns auch mögliche Sperrvermerke bzw. Unternehmensausschlüsse Ihrerseits mit. Die ausgeschriebene Position steht weiblichen und männlichen Bewerbern gleichermaßen offen.

Ihre Fragen?

Sollten Sie weitergehende Fragen zu dieser Position haben, steht Ihnen Hr. Niedermeier jeweils Dienstags und Donnerstags zwischen 14.00 Uhr und 17.00 Uhr unter folgender Mobilfunknummer vertraulich zur Verfügung: +49 170 2080265

Allgemeine Informationen erhalten Sie bitte jederzeit unter unserer national gebührenfreien Telefonnummer (D): 0800-0-TIMBER bzw. 0800-0-846237

Aktueller Stand?

Den aktuellen Status dieser Positionsausschreibung finden Sie bitte stets unter:

www.HolzHeadHunter.de

HCN

HolzConsulting | HolzHeadHunter
84028 Landshut/München

Telefon:
+49 89 94388126

Email:
info@holzconsulting.de

Internet:
www.HolzConsulting.de
www.HolzHeadHunter.de

Ihre Aufgaben:

- Ausbau des bestehenden Vertriebsbereiches „Holzwerkstoffe“ auf nationaler und internationaler Ebene
- Regelmässige telefonische Betreuung der wichtigen Stammkunden
- Erschliessung entsprechender Marktpotentiale im Hinblick auf neue Verkaufsgebiete und Kundengruppen
- Angebotserstellung, Vertragsverhandlung und Auftragsabwicklung - inkl. etwaiger Reklamationsbearbeitung
- Perfekte Koordination der jeweiligen Produktions- und Liefertermine
- Auf Basis der unternehmensseitig äusserst breiten Produktpalette teamübergreifende Erarbeitung von individuellen Kundenlösungen
- Enge Abstimmung und optimales Zusammenspiel mit dem Aussendienst als unterstützende und verkaufsfördernde Kundenschnittstelle

Ihr fachliches Profil:

- Gute Branchenerfahrung, verbunden mit aktueller Marktkenntnis und einem exzellenten Netzwerk
- Nachweisbare Vertriebserfahrung und nachhaltige Vernetzungen in der Holzbranche oder in thematisch eng angrenzenden Bereichen
- Ihre bisherige mindestens 5-jährige berufliche Entwicklung fand zu einem Grossteil im Bereich „Vertrieb“ statt
- Sie verfügen über eine kaufmännische Ausbildung bzw. gleichwertige Qualifikationen im (holz-)wirtschaftlichen Bereich
- Nachhaltige EDV-Anwenderkenntnisse (*optimal: SAP*) und die sichere Beherrschung der gängigen MS-Office Tools runden Ihr fachliches Profil ab

Ihr persönliches Profil:

- Telefonisches Verhandlungsgeschick und Kontaktstärke, um seitens Ihrer Kunden stets als fachkompetenter Partner wahrgenommen zu werden
- Verbindliches Auftreten mit besten verkäuferischen Fähigkeiten - insbesondere Abschlußstärke
- Ausgeprägte Kommunikationsfähigkeiten, verbunden mit sehr guten Deutsch- und Englisch-Kenntnissen in Wort & Schrift - ggf. weitere Fremdsprachenkenntnisse sind selbstverständlich von Vorteil

Ihre überwiegende Tätigkeit wird direkt am Unternehmensstandort, welcher sich zentral in Deutschland befindet, erfolgen. Bereits von Beginn an wird Ihnen ein attraktives Festgehalt, gekoppelt mit einer variablen Erfolgsvergütung in einem breit am Markt aufgestellten Unternehmensverbund geboten. Darüber hinaus sichert Ihnen ein hoch motiviertes Team ein sicheres und spannungsfreies Arbeitsumfeld in einem überaus wachstumsorientierten Bereich.



Vertriebsmitarbeiter (m/w) Holzwerkstoffe Mittel-/Nord-Deutschland im Aussendienst

Wir denken hierbei an einen Branchenkenner (m/w) aus den Vertriebsbereich „Holzwerkstoffe“, welcher neben echter Fachkompetenz auch eine persönliche Vernetzung mit den jeweilig regional relevanten Marktteilnehmern mitbringt. Im Idealfall haben Sie bereits langjährige Vertriebserfahrungen bei einem Unternehmen der Holz(werkstoff-)Branche gesammelt, welches bereits gesamtheitlich oder teilweise Ihre zukünftige Produktpalette abgebildet hat. Nach Ihrer intensiven Einarbeitungsphase werden Sie das Unternehmen im operativen Verkauf selbstverantwortlich nach aussen hin vertreten.

Ihr Interesse?

Haben wir Ihr Interesse an dieser neuen und spannenden Herausforderung geweckt? Dann senden Sie Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen mit Hinweis auf Ihre Gehaltsvorstellung und Ihren frühest möglichen Eintrittstermin bitte ausschliesslich via Email an:

HWSAD-01-13@holzconsulting.de

Bitte teilen Sie uns auch mögliche Sperrvermerke bzw. Unternehmensausschlüsse Ihrerseits mit. Die ausgeschriebene Position steht weiblichen und männlichen Bewerbern gleichermaßen offen.

Ihre Fragen?

Sollten Sie weitergehende Fragen zu dieser Position haben, steht Ihnen Hr. Niedermeier jeweils Dienstags und Donnerstags zwischen 14.00 Uhr und 17.00 Uhr unter folgender Mobilfunknummer vertraulich zur Verfügung: +49 170 2080265

Allgemeine Informationen erhalten Sie bitte jederzeit unter unserer national gebührenfreien Telefonnummer (D): 0800-0-TIMBER bzw. 0800-0-846237

Aktueller Stand?

Den aktuellen Status dieser Positionsausschreibung finden Sie bitte stets unter:

www.HolzHeadHunter.de

Ihre Aufgaben:

- Erweiterung und Pflege bestehender Kundenbeziehungen bei gleichzeitiger Akquisition neuer Abnehmer im Bereich „Holzwerkstoffe“
- Erschliessung entsprechender Marktpotentiale im Hinblick auf neue regionale Verkaufsgebiete und Kundengruppen
- Regelmässige Betreuung der bisherigen und wichtigen Stammkunden
- Marktbeobachtung und Markteinschätzung
- Budget- und Ergebniskontrolle

Ihr fachliches Profil:

- Gute Branchenerfahrung, verbunden mit aktueller Marktkenntnis und einem exzellenten Netzwerk im Zielkundengebiet
- Sie können nachweisbare Vertriebserfahrung und nachhaltige Vernetzungen in den benannten Regionen & Gebieten vorweisen
- Ihre bisherige mindestens 5-jährige berufliche Entwicklung fand zu einem Grossteil im Bereich „Vertrieb im Aussendienst“ statt.
- Sie verfügen über eine kaufmännische Ausbildung bzw. gleichwertige Qualifikationen im (holz-)wirtschaftlichen Bereich
- Nachhaltige EDV-Kenntnisse und die sichere Beherrschung der gängigen MS-Office Tools runden Ihr fachliches Profil ab

Ihr persönliches Profil:

- Exzellenter Netzwerker, mittelständisch-umsetzungsorientiert mit besten verkäuferischen Fähigkeiten - insbesondere Abschlußstärke
- Markt- und branchenorientierter Profi mit unternehmerischer Flexibilität, verbunden mit eigenständiger, methodischer und somit lösungsorientierte Arbeitsweise
- Sicheres und verbindliches Auftreten - sowohl im persönlichen, als auch im telefonischen Kontakt
- Ausgeprägte Kommunikationsfähigkeiten, verbunden mit sehr guten Deutsch-Kenntnissen in Wort & Schrift
- Positives, selbstsicheres und fachkompetentes Auftreten
- Bereitschaft zur regionalen Reisetätigkeit

Die organisatorische Ausübung Ihrer Tätigkeit kann ggf. anteilig von Ihrem (im entsprechenden Gebietsradius gelegenen) Home-Office aus erfolgen – verbunden mit einer operativen, für den Aussendienst üblichen Reisetätigkeit.

Bereits von Beginn an wird Ihnen ein attraktives Festgehalt, gekoppelt mit einer variablen Erfolgsvergütung in einem breit am Markt aufgestellten Unternehmen geboten. Darüber hinaus sichert Ihnen ein hoch motiviertes Management-Team ein sicheres und spannungsfreies Arbeitsumfeld. Zur optimalen Ausübung Ihrer Tätigkeit wird Ihnen zudem ein neutrales Firmenfahrzeug inkl. Privatnutzungsoption zur Verfügung gestellt.



„Wir verbinden Wald & Wirtschaft“

Zum nächstmöglichen Termin suchen wir für einen unserer europäischen Klienten



Gesamtvertriebsleiter (m/w) Holz im Garten & WPC

Wir denken hierbei an einen Branchenkenner (m/w) aus den Vertriebsbereichen „Holz“ und/oder „WPC“, welcher neben echter Fachkompetenz auch eine persönliche Vernetzung mit den relevanten Marktteilnehmern in den Segmenten DIY und Fachhandel mitbringt. Im Idealfall haben Sie bereits langjährige Vertriebserfahrungen bei einem Unternehmen der Holzbranche gesammelt, welches bereits teilweise Ihre zukünftige Produktpalette abgebildet hat: WPC/ Wood-Plastic-Composites, Gartenholz, Gartenhäuser, Gartenmöbel und Spielgeräte. Nach Ihrer intensiven Einarbeitungsphase werden Sie das Unternehmen im operativen Vertrieb selbstverantwortlich nach aussen hin vertreten und in Ihrer Leitungsfunktion die laufenden Vertriebs- und Positionierungs-Prozesse steuern und optimieren.

Ihr Interesse?

Haben wir Ihr Interesse an dieser neuen und spannenden Herausforderung geweckt? Dann senden Sie Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen mit Hinweis auf Ihre Gehaltsvorstellung und Ihren frühest möglichen Eintrittstermin bitte ausschliesslich via Email an:

HIG-01-13@holzconsulting.de

Bitte teilen Sie uns auch mögliche Sperrvermerke bzw. Unternehmensausschlüsse Ihrerseits mit. Die ausgeschriebene Position steht weiblichen und männlichen Bewerbern gleichermaßen offen.

Ihre Fragen?

Sollten Sie weitergehende Fragen zu dieser Position haben, steht Ihnen Hr. Niedermeier jeweils Dienstags und Donnerstags zwischen 14.00 Uhr und 17.00 Uhr unter folgender Mobilfunknummer vertraulich zur Verfügung: +49 170 2080265

Allgemeine Informationen erhalten Sie bitte jederzeit unter unserer national gebührenfreien Telefonnummer (D): 0800-0-TIMBER bzw. 0800-0-846237

Aktueller Stand?

Den aktuellen Status dieser Positionsausschreibung finden Sie bitte stets unter:

www.HolzHeadHunter.de

HCN

HolzConsulting | HolzHeadHunter
84028 Landshut/München

Telefon:
+49 89 94388126

Email:
info@holzconsulting.de

Internet:
www.HolzConsulting.de
www.HolzHeadHunter.de

Ihre Aufgaben:

- Key Account Management in den Bereichen „Holz im Garten & WPC“: Erweiterung und Pflege bestehender Kundenbeziehungen bei gleichzeitiger Akquisition neuer Kunden u.a. im DIY- & Fachhandels-Bereich
- Vertriebliche u. kaufmännische Leitungsverantwortung für Gesamt-Deutschland und die Schweiz
- Erschliessung entsprechender Marktpotentiale im Hinblick auf neue Verkaufsgebiete & Kundengruppen
- Vertriebssteuerung und Überwachung der zukünftigen Vertriebsziele
- Management des Innendienstes u. weiterer Ausbau des bestehenden Aussendienstes
- Schnittstelle zwischen dem europäischen Headquarter und der deutschen Niederlassung

Ihr fachliches Profil:

- Aufgrund Ihrer bisherigen beruflichen Entwicklung besitzen Sie eine tiefe und aktuelle Marktkennntnis in den genannten Zielmärkten
- Sie können nachweisbare Vertriebserfahrung und nachhaltige Vernetzungen auf Länderebene(n) vorweisen
- Ihre bisherige mindestens 5-jährige berufliche Entwicklung fand zu einem Grossteil im Bereich Vertrieb bzw. Vertriebsleitung statt.
- Ihre Verkaufs- und Kundenkenntnisse beziehen sich optimalerweise auf Baumarktketten, Gartencenter, Grosshändler und weitere Player der Holzindustrie in Deutschland und/oder Schweiz

Ihr persönliches Profil:

- Markt- und branchenorientierter Profi mit ausgeprägter sozialer Kompetenz, Verhandlungsgeschick und echter Kontaktstärke
- Unternehmerisches Denken, verbunden mit pragmatischem Handeln und moderner, professioneller Mitarbeiterführung
- Führungskompetenz und teamübergreifendes Organisationstalent
- Exzellente Kommunikationsfähigkeiten verbunden mit sehr guten Deutsch- und Englisch-Kenntnissen in Wort und Schrift

Ihr administrativer Dienstsitz wird sich im Grossraum NRW/Niedersachsen befinden, stets verbunden mit den entsprechenden Reisenotwendigkeiten im Rahmen Ihres operativen Tätigkeitsfokus. Selbstverständlich werden Ihnen für diese herausfordernde und spannende Führungsaufgabe, in welcher Sie direkt an das Management berichten, ein attraktives Fixgehalt gekoppelt mit einer variablen Erfolgsvergütung und ein neutrales Dienstfahrzeug geboten.



MECKLENBURG-VORPOMMERN

Im Amt für Raumordnung und Landesplanung Westmecklenburg ist am Dienort Schwerin zum 01.03.2013 befristet bis zum 31.12.2014 folgender Dienstposten zu besetzen:

Sachbearbeiter/in Raumstruktur, soziale Infrastruktur, Verbandsaufgaben

Das Amt für Raumordnung und Landesplanung Westmecklenburg ist eine untere Landesplanungsbehörde im Geschäftsbereich des Ministeriums für Energie, Infrastruktur und Landesentwicklung Mecklenburg-Vorpommern und Geschäftsstelle des Regionalen Planungsverbandes Westmecklenburg.

Aufgabengebiet:

- Stellvertretende Leitung des Dezernates Regionalplanung,
- Organisation und fachlich-inhaltliche Vorbereitung der Verbandsarbeit des Regionalen Planungsverbandes Westmecklenburg,
- Mitwirkung bei der Fortschreibung und Umsetzung des Regionalen Raumentwicklungsprogrammes Westmecklenburg,
- Koordinierung von raumbedeutsamen Planungen und Maßnahmen,
- Erarbeitung von Verbandsstellungen zu Fachkonzepten und Gutachten sowie Beratung der Gebietskörperschaften,
- fachliche Begleitung des Regionalentwicklungsprozesses in der Region, u. a. bei der Erarbeitung von Regionalen Entwicklungskonzepten und Gutachten.

Fachliche und persönliche Voraussetzungen:

- abgeschlossenes aufgabenorientiertes Hochschulstudium mit Schwerpunkt in der Raumordnung, Landes- und Regionalplanung oder Geografie,
- fundierte Kenntnisse und Erfahrungen auf dem Gebiet der Raumordnung/ Regionalplanung/ Projektarbeit,
- Leitungserfahrung ist von besonderem Vorteil,
- Erfahrungen in Moderation und Konfliktmanagement,
- anwendungsbereite Kenntnisse der englischen Sprache in Wort und Schrift,
- anwendungsbereite PC-Kenntnisse in Geoinformationssystemen u. a. ArcView,
- Führerschein der Klasse B.

Bewertung der Stelle:

Die Vergütung erfolgt nach Entgeltgruppe 12 TV-L. Die Stelle ist teilzeitfähig.

Die Landesregierung ist bestrebt, den Anteil der Frauen in allen Teilen der Landesverwaltung, in denen Frauen unterrepräsentiert sind, zu erhöhen und fordert deshalb entsprechend qualifizierte Frauen ausdrücklich auf, sich zu bewerben.

Schwerbehinderte Bewerber/innen werden bei gleicher Eignung und Befähigung bevorzugt berücksichtigt.

Bitte richten Sie Ihre Bewerbung **bis zum 01.02.2013** an das

**Ministerium für Energie, Infrastruktur und Landesentwicklung
Mecklenburg-Vorpommern
Personalreferat
Schloßstraße 6-8, 19053 Schwerin.**

Mit der Bewerbung verbundene Kosten können nicht erstattet werden.



Das Unternehmen Bayerische Staatsforsten

ist eine Anstalt des öffentlichen Rechts mit Sitz in Regensburg. Auf einer Fläche von über 800.000 ha Staatswald erwirtschaften wir mit unseren rund 50 Forstbetrieben und Sondereinrichtungen sowie ca. 2.800 Mitarbeiter/-innen einen Jahresumsatz von über 390 Mio. Euro. Mit einem jährlichen Holzeinschlag von ca. fünf Millionen Festmetern sind wir einer der größten Forstbetriebe Europas.

Für unseren **Bereich Informations- und Kommunikationstechnik der Zentrale am Standort München** suchen wir zum **nächstmöglichen Termin unbefristet** eine/n

Forst-GIS-Spezialisten

Ihre Aufgaben:

- Projektleitung und Projektmanagement von Forst-GIS-Projekten sowie fachübergreifenden Projekten mit GIS-Bezug
- Konzeptionelle Bearbeitung von GIS-Projekten sowie fachübergreifenden Projekten mit GIS-Bezug
- Modellierung und Management von Sach- und Geodaten
- Konfiguration und Administration von Software auf Web-, Daten- und Applikationsservern
- Konfiguration und Administration der Geodatendienste (Web und Mobil)
- Geoverarbeitung und Automatisierung von GIS-Prozessen mit Python und FME

Ihr Profil:

- Abgeschlossenes Hochschulstudium der Geoinformatik, der Geographie oder Forstwissenschaft/Forstwirtschaft mit Schwerpunkt Geoinformatik
- Fachkenntnisse im Bereich Waldbau und Logistik sind wünschenswert
- sehr gute Kenntnisse mit ArcGIS-Server (inkl. ArcSDE) und ArcGIS-Desktop der Fa. ESRI
- sehr gute Kenntnisse in Python und FME
- gute Kenntnisse im Umgang mit Oracle Datenbanken
- sehr gute Teamfähigkeit und sicheres Urteilsvermögen
- ausgeprägtes Planungsvermögen und Ergebnisorientierung

Wir bieten:

Ein interessantes und vielfältiges Aufgabengebiet bei einem führenden Unternehmen der europäischen Forstwirtschaft mit leistungsgerechter Bezahlung nach dem TV-L und den üblichen Sozialleistungen bei einem öffentlich-rechtlichen Arbeitgeber.

Schwerbehinderte Bewerber/innen werden bei ansonsten im Wesentlichen gleicher Eignung bevorzugt berücksichtigt.
Die Stelle ist grundsätzlich teilzeitfähig.

Für Fragen oder weitere Informationen steht Ihnen neben unserer Homepage Herr Müller, Tel. 089 12224-120, gerne zur Verfügung.

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung mit aussagekräftigen Unterlagen bis spätestens 25.01.2013.

Bayerische Staatsforsten, AÖR

Bereich Personal

Tillystr. 2, 93053 Regensburg

personal@baysf.de

www.baysf.de



(E-Mail-Bewerbungen können nur als PDF-Dateien bis fünf MB akzeptiert werden)