

STELLENBÖRSE März 2026

Vorstandsvorsitzender / Geschäftsführer aus der Entsorgungswirtschaft sucht neue Herausforderungen

Kompetenzen & Schwerpunkte

Transformation, Regulierung und Nachhaltigkeit prägen die Zukunft der Entsorgungs- und Umweltwirtschaft.

Meine berufliche Laufbahn steht für die Verbindung von wirtschaftlicher Verantwortung und vertrieblichen Prozessen und öffentlichen und industriellen Aufträgen.

Seit Jahrzehnten gestalte ich diesen Wandel aktiv – als Geschäftsführer, Vorstand und strategischer Entscheider.

Ich bin ein bewährter Strategieberater auf C-Level mit umfassender Erfahrung in der Privatwirtschaft, öffentlich-privaten Partnerschaften, kommunalen Strukturen, Beteiligungsgesellschaften und regulatorisch anspruchsvollen Märkten.

Meine Stärke liegt in der Verbindung von unternehmerischer Klarheit, operativer Umsetzungskompetenz und strategischer Weitsicht. Ich stehe für Stabilität in sensiblen Märkten, belastbare Governance-Strukturen und nachhaltige Wertschöpfung.

Ich hatte Verantwortung für Organisationen mit > 400 Mitarbeitenden und > 50 Mio. € Jahresumsatz. Nachweisliche Expertise in Transformation, Restrukturierung, Genehmigungsmanagement und politisch-administrativer Steuerung komplexer Infrastrukturen, sowie Digitalisierung.

Neben langjähriger Gremien- und Verbandsarbeit auf Landes- und Bundesebene sowie Mitautor energiepolitischer Positionspapiere.

- Strategische Unternehmensausrichtung & Turnaround-Management
- Unternehmensführung
- Governance & Compliance-Strukturen
- Investitions- und Infrastrukturentscheidungen
- Nachhaltigkeits- und Transformationsprozesse / Strategien
- Risiko- und Genehmigungsmanagement (mit / ohne Öffentlichkeitsbeteiligung)
- Politische Stakeholdersteuerung & Verbandsführung
- Deponie-, Anlagen- und Stoffstromsteuerung für gef. und n. gef. Abfälle

Ziel: Zukunftsfähige, wirtschaftlich tragfähige und gesellschaftlich akzeptierte Lösungen für industrielle und / oder kommunale Strukturen.

Gerne bringe ich diese Erfahrung in eine verantwortungsvolle Geschäftsführungs- oder Vorstandsfunktion ein.

Chiffre Nr. 2

Wir verstärken unser Team und bieten eine spannende Position an, als

Vertriebsmitarbeiter (m/w/d)

Die MAV Kelheim GmbH ist seit 20 Jahren Spezialist für Entsorgungsmanagement in Industrie und Bau. Unser Fokus liegt auf einer nachhaltigen Ressourcennutzung durch Aufbereitung und Recycling mineralischer Sekundärbaustoffe bis hin zur Herstellung zertifizierter Ersatzbaustoffe.

Unseren Standort zeichnet die Anbindung an das Schienen- und Hafennetz aus. Damit setzen wir auf zukunftsorientierte und umweltfreundliche Logistikkonzepte in der Kreislaufwirtschaft.

Profitieren Sie von unserer stadtnahen Lage, der verkehrsgünstigen Anbindung nach Regensburg, sowie einem attraktiven Landkreis, ausgezeichnet durch eine hohe Lebensqualität mit vielfältigen Freizeitmöglichkeiten.



Ihr Profil:

Sie sind eine kommunikationsstarke Persönlichkeit mit ausgeprägtem Organisationsgeschick und bringen eine hohe Eigeninitiative mit, sich zügig in das Themengebiet der Kreislaufwirtschaft einzuarbeiten. Auch in anspruchsvollen Situationen bleiben Sie positiv und fokussiert. Sie verfügen über eine kaufmännische Qualifikation mit beruflicher Weiterbildung zum Wirtschaftsfachwirt/Betriebswirt oder ein Studium in den Fachbereichen Umwelt, Geologie oder Bau. Einschlägige Berufserfahrung wünschenswert.

Ihre Aufgaben:

- _ Entgegennahme und Bearbeitung von Anfragen
- _ Projektkalkulation und Angebotserstellung, Nachverfolgung von Angeboten
- _ Kommunikation mit Auftraggebern, Geschäftspartnern und Nachunternehmern
- _ Koordination von Prozessen in der operativen Projektabwicklung
- _ Projektdokumentation und Rechnungsprüfung
- _ Abfallrechtliche Prüfung von Analysen und Bewertung von Entsorgungskonzepten
- _ Baustellentermine sowie gelegentliche Reisen zu Messen und Veranstaltungen (Führerschein Klasse B erforderlich)

Unser Angebot:

- _ Eigenständiges Aufgabengebiet in einem zukunftssicheren Unternehmen
- _ Gute Entwicklungsmöglichkeiten durch Karriereförderung mit vielfältigen Fortbildungs- und Trainingsmaßnahmen
- _ Strukturierte Einarbeitung in einem angenehmen Arbeitsumfeld durch ein kleines erfahrenes Team mit hoher fachlicher Expertise
- _ Faires Gehalt mit zusätzlicher leistungsbezogener Vergütung und 30 Tagen Urlaub
- _ Verantwortungsvolle Unternehmenskultur mit Angeboten zur Alters- und Gesundheitsvorsorge

Sie möchten Ihr Potential in einem sinnstiftenden und zukunftsweisenden Bereich entfalten?

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung unter Angabe Ihres möglichen Eintrittstermins.

MAV Kelheim GmbH // Frau Silke Nitschke
Süd-Chemie-Straße 3 // 93309 Kelheim // info.kelheim@mav-gmbh.com
mav-gmbh.com



Sales & Business Development Manager (m/w/d) Regensburg

Teaser

Werden Sie Teil unseres marktführenden Teams bei Kühne+Nagel Euroshipping GmbH als Sales & Business Development Manager (m/w/d) in Regensburg. Nutzen Sie Ihre Vertriebserfahrung, um neue Geschäftsmöglichkeiten zu erschließen und bestehende Kundenbeziehungen zu stärken. Tragen Sie aktiv zur nachhaltigen Logistik und zum Recycling bei. Bewerben Sie sich jetzt und treiben Sie mit uns die nachhaltige Logistik voran. Wir freuen uns auf Sie!

Stellenbeschreibung

Als Sales + Business Development Manager (m/w/d) Regensburg sind Sie verantwortlich für die Akquisition neuer Kunden, die Pflege bestehender Beziehungen und die Entwicklung von neuen Geschäftsmöglichkeiten im Bereich umweltfreundlicher Binnenschifffahrt in der Region Regensburg.

Ihre Aufgaben und Verantwortlichkeiten

- Identifikation und Akquisition neuer Geschäftskunden
- Pflege und Ausbau bestehender Kundenbeziehungen
- Analyse von Markttrends und Entwicklung neuer Geschäftsstrategien
- Erstellung und Verhandlung von Angeboten und Verträgen
- Zusammenarbeit mit internen Abteilungen zur Optimierung des Vertriebsprozesses

Diese Qualifikation sollten Sie mitbringen

- Abgeschlossenes Studium im Bereich BWL, Logistik oder vergleichbar
- Mehrjährige Erfahrung im Vertrieb, idealerweise in der Logistikbranche
- Hervorragende Kommunikations- und Verhandlungsfähigkeiten
- Analytische und strategische Denkweise
- Hohe Eigenmotivation und Zielorientierung
- Verhandlungssichere Deutschkenntnisse und gutes Business Englisch
- Reisebereitschaft innerhalb Deutschlands

Vielfalt und Chancengleichheit sind fest in unserer Unternehmenskultur verankert. Unser Miteinander wird getragen von Chancengleichheit sind fest in unserer Unternehmenskultur verankert. Unser Miteinander wird getragen von Respekt vor der Einzigartigkeit jedes Einzelnen – unabhängig von Geschlecht und Geschlechtsidentität, den körperlichen und geistigen Eigenschaften, der Religion und Weltanschauung, der sexuellen Orientierung, der sozialen oder ethnischen Herkunft, Nationalität und Alter. Wir glauben an die Innovationskraft der Vielfalt in unseren Teams.

Über Kühne+Nagel Euroshipping GmbH

Unser Team mit 25 Jahren Erfahrung in der Schifffahrt auf allen europäischen Wasserstraßen hat sich zu einem der führenden Binnenschiff-Operatoren im Rhein-Main-Donau-Verkehr entwickelt. Eine Flotte von ca. 60 Schiffen mit einer Ladekapazität von etwa 65.000 Tonnen fährt unter der Kühne + Nagel Flagge und erfüllt die unterschiedlichsten Anforderungsprofile unserer Kunden.

Ihr Ansprechpartner:

Bastian Holzmann

Talent Acquisition Specialist

Tel: +49-30-403637-1513

[Hier klicken um sich direkt zu bewerben als: Sales & Business Development Manager \(m/w/d\)](#)

Wir suchen eine/n engagierte/n Disponenten/in, um unser Team zu verstärken. Als Disponent/in sind Sie verantwortlich für die effiziente Planung und Koordination von Transporten, die Sicherstellung einer reibungslosen Kommunikation mit Kunden und Fahrern sowie die Lösung von logistischen Herausforderungen. Idealerweise verfügen Sie über Erfahrung in der Logistikbranche, sind kommunikationsstark und können unter Druck arbeiten.

DISPONENT (M/W/D)



Wir bieten Ihnen eine spannende Tätigkeit in einem dynamischen Umfeld, attraktive Vergütung sowie die Möglichkeit zur persönlichen und beruflichen Weiterentwicklung. Senden Sie uns Ihre Bewerbung an kramer@meyer-entsorgung.de



STARK in der Region

Ihr Profil



- Abgeschlossene Ausbildung im Bereich Logistik, Spedition oder vergleichbare Qualifikationen
- Fundierte Erfahrung in der Disposition und Tourenplanung im Bereich Abfall- und Entsorgungswirtschaft
- Ausgeprägte Kommunikationsfähigkeiten und Teamgeist
- Organisationsgeschick und die Fähigkeit, unter Druck zu arbeiten
- Gute Kenntnisse in MS Office und Dispositionssoftware

Das erwartet Sie

- Planung und Koordination von Transportaufträgen unter Berücksichtigung von Terminen, Routen und Ressourcen
- Kommunikation mit Kunden und Fahrern
- Überwachung und Optimierung von Transportabläufen
- Lösung von logistischen Problemen und Engpässen
- Sicherstellung der Einhaltung von gesetzlichen Vorschriften

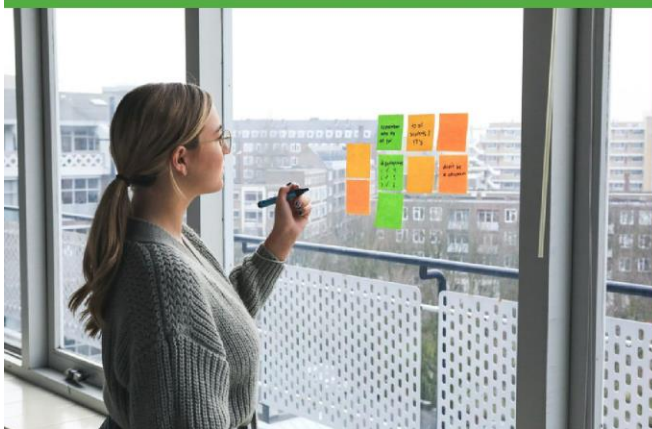
Wir freuen uns darauf Sie kennenzulernen und gemeinsam Erfolge zu feiern!



Meyer·Entsorgung

Wir suchen eine/n engagierte/n Vertriebsmitarbeiter/in, um unser Team zu verstärken. Als Vertriebsmitarbeiter/in setzen Sie sich für die Optimierung von Stoffströmen ein, bauen langfristige Kundenbeziehungen auf und tragen aktiv zum nachhaltigen Wachstum unseres Unternehmens bei. Sie verfügen über langjährige Erfahrung im Vertrieb oder in der Entsorgungswirtschaft, sind kommunikationsstark und arbeiten zielorientiert.

VERTRIEBSMITARBEITER IM STOFFSTROM- MANAGEMENT (M/W/D)



Wir bieten Ihnen eine spannende Tätigkeit in einem dynamischen Umfeld, attraktive Vergütung sowie die Möglichkeit zur persönlichen und beruflichen Weiterentwicklung.

Senden Sie uns Ihre Bewerbung an bewerbungen@meyer-entsorgung.de



STARK in der Region

Ihr Profil



- Mehrjährige, fundierte Berufserfahrung im Bereich Stoffstrommanagement, idealerweise in einer leitenden oder strategischen Rolle
- Tiefgehendes Verständnis der Entsorgungswirtschaft und gesetzlicher Rahmenbedingungen
- Strategisches Denken, gepaart mit einer hands-on-Mentalität
- Überzeugendes Auftreten, Kommunikationsstärke und Verhandlungssicherheit
- Sicherer Umgang mit relevanten IT-Tools, wie ERP- oder CRM-Systemen

Das erwartet Sie

- Betreuung und Ausbau unseres Kundenportfolios im Bereich Stoffstrommanagement
- Analyse und Optimierung bestehender Stoffströme mit Fokus auf Wirtschaftlichkeit und Nachhaltigkeit
- Identifizierung und Entwicklung neuer Geschäftsfelder und Marktpotenziale
- Abstimmung und Zusammenarbeit mit internen Abteilungen, wie Technik und Disposition
- Erstellung von Angeboten und Vertragsverhandlungen mit Kunden
- Markt- und Wettbewerbsanalysen zur Erkennung neuer Potenziale

Wir freuen uns darauf Sie kennenzulernen und gemeinsam Erfolge zu feiern!



Meyer-Entsorgung

Redaktionsschluss für eine Anzeigenschaltung ist der **15. eines jeden Monats**

Zuschriften auf die Chiffre-Anzeigen sind schriftlich unter Angabe der Chiffre-Nr. (Angebots- oder Nachfrage-Nr.) an den bvse – Sekundärrohstoffbörse – Frau Schieweling (Tel. 0228/9 88 49-18), Fränkische Straße 2, 53229 Bonn, E-Mail: schieweling@bvse.de zu richten.

Sie werden dann umgehend an den Inserenten weitergeleitet.