

# Industriekaufmann/ Industriekauffrau

## Aufgabengebiete und Funktionen

Die Aufgabengebiete des/der Industriekaufmanns/ Industriekauffrau sind vielfältig. Er/Sie kann sowohl in der Auftragsbearbeitung, als auch in der Kommunikation eingesetzt werden. Durch seine/ ihre Ausbildung ist er/sie in der Lage, von einer Aufgabe flexibel zur nächsten zu wechseln.

Die Hauptaufgabengebiete eines/einer Kaufmanns/ Kauffrau in der Industrie sind:

1. Preiskalkulation
2. Erstellung von Angeboten und die Verfolgung dieser
3. Schriftverkehr mit Kunden und Mitarbeitern
4. Akquise von Kunden und Interessenten
5. Kundenbetreuung
6. Marketing und Vertrieb

## Die Hauptaufgaben im Detail

- Preiskalkulation: Der Kaufmann/ Die Kauffrau holt Angebote von Zulieferern und Produktion ein und prüft diese. Danach werden Bestellungen schriftlich oder per Telefon aufgegeben. Dies sorgt für einen regen Warenfluss.
- Erstellung von Rechnungen und Angeboten: Der Kaufmann/ Die Kauffrau erstellt Angebote, damit neue Aufträge in die Firma gelangen. Nach Erstellung werden die Angebote verfolgt, um die aktuelle Situation auf dem Markt festzustellen und Aufträge zu bekommen.
- Schriftverkehr mit Kunden und Mitarbeitern: Hier werden Briefe geschrieben, Faxe geschickt und Termine schriftlich bestätigt. Gleichzeitig werden Vereinbarungen mit Mitarbeitern getroffen und ebenfalls schriftlich bestätigt.
- Akquise von Kunden und Interessenten: Per Telefon, Besuch oder E-Mail akquiriert der Industriekaufmann/ die Industriekauffrau neue Kunden. Die Akquise wird dokumentiert, damit jeder Vorgang auch später noch nachvollziehbar ist.

## Ziele der Aufgabengebiete

Zu den wichtigsten Zielen zählen:

- Reibungsloser Ablauf aller kaufmännischen Tätigkeiten
- Umsatzgenerierung
- Erfüllung der Unternehmensziele

## Einsatzgebiete als Industriekaufmann/ Industriekauffrau

Der Industriekaufmann/ Die Industriekauffrau wechselt im Zuge seiner/ ihrer Arbeit ständig die Position. Er/ Sie kann sich auf die gestellten Aufgaben einstellen und seine/ ihre Arbeit dementsprechend koordinieren.

Dies macht ihn/ sie zu einer Allroundkraft im Büro eines Unternehmens.

Zu den Positionen gehören:

- Verwaltung
- Vertrieb
- Einkauf
- Sachbearbeitung

#### Fachliche und persönliche Voraussetzungen

Die Arbeit als Industriekaufmann/ Industriekauffrau erfordert eine fundierte Ausbildung, aber auch ein hohes Maß an persönlicher Kompetenz. Wie in jedem Beruf, werden der Fachkraft Aufgaben gestellt, die volle Konzentration und Belastbarkeit erfordern.

Persönliche Kompetenzen sind:

- Belastbarkeit
- Organisationstalent
- Zuverlässigkeit
- Fähigkeit auf Menschen einzugehen
- Kommunikationsfähigkeit
- Unternehmerisches Denken
- Spontaneität

Fachliche Kompetenzen sind:

- Ausbildung zum Industriekaufmann
- Kenntnisse in der Warenwirtschaft
- Kenntnisse in der Verwaltung
- Kenntnisse in der Personalführung
- Kenntnisse im Vertrieb
- Fremdsprachen: English, Russisch, andere Sprachen von Vorteil

Vergütung:

- 2500 € Brutto nach Berufsausbildung plus Variable nach PV
- Firmentelefon und Fahrzeug

Karriere:

- Duales Studium Wirtschaftsingenieur
- Abteilungsleiter
- Vertriebsleiter
- Geschäftsführer