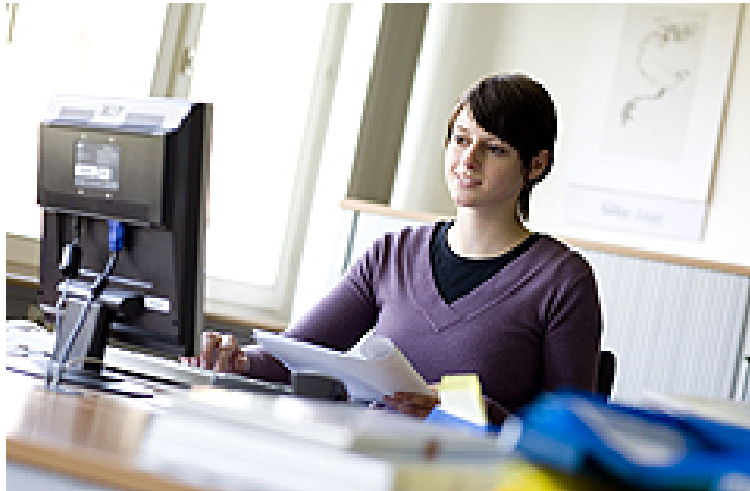


# Industriekaufmann/-frau



## Berufsbeschreibung

Industriekaufleute befassen sich wie alle Kaufleute mit der Vermittlung von Produkten an Kunden, nur hier sind es industrielle Produkte: Pumpen, Motoren, Werkzeuge, Waschbecken, Lampen usw. Um Termine einzuhalten, müssen sie ganz genau planen und organisieren. Je nach Größe des Betriebes übernehmen sie Teilaufgaben in einer bestimmten Abteilung.

In der Werbeabteilung z. B. planen sie eine neue Werbekampagne; in der Produktionsabteilung kümmern sie sich um günstigere Zulieferer oder bessere Mitarbeiterauslastung; im Verkauf treffen sie Vereinbarungen mit Kunden, suchen neue Abnehmer, kalkulieren Anfragen; im Lager überwachen sie die Warenein- und -ausgänge; im Personalbereich erstellen sie Abrechnungen, suchen neue Mitarbeiter und führen Gespräche. Sie telefonieren, planen, kalkulieren, verhandeln mit Kunden und Lieferanten, stellen sich immer wieder auf neue Situationen ein und informieren sich laufend in Politik und Wirtschaft, Technik und Wissenschaft.

## Anforderung

Vielseitigkeit, gutes Gedächtnis, Einsatzbereitschaft, klare Ausdrucksfähigkeit, Organisationstalent, Englisch, Flexibilität, Entscheidungsfreudigkeit, Interesse an IT, Kontaktfreudigkeit.

## Ausbildung

- a) 3 Jahre Lehre.
- b) 3 Jahre Ausbildung an einer Handelsschule.
- c) 5 Jahre Ausbildung an einer Handelsakademie.
- d) 3 Jahre Ausbildung an Fachschule für wirtschaftliche Berufe.
- e) 5 Jahre Ausbildung an einer Höheren Lehranstalt mit kaufmännischen Ausbildungsinhalten.

Verwandt: andere Berufe in Büro und Handel.

## Entwicklungsmöglichkeiten

Ständige Weiterbildung ist wichtig. Weiterbildungskurse WIFI, bfi und Handelsakademien sowie Fachhochschulen und Universitäten. Sprachkurse.

Aufstieg: Sachbearbeiter/in, Spezialist/in in einem Fachbereich, Abteilungsleiter/in, selbstständige Unternehmer/in.