

Kaufmann/-frau für Groß- und Außenhandelsmanagement



Berufsbeschreibung

Stahl oder Edelstahl, Aluminium oder Messing, Kupfer oder Kunststoffe – die Kauffrau und der Kaufmann für Groß- und Außenhandelsmanagement besorgen für ihre Kunden alles, was sie in ihrer Produktpalette haben. Egal, an welche Adresse geliefert werden soll!

Dabei beraten sie ihre Kunden über die günstigsten Transportwege und Verpackungsarten, haben dabei selber mit Lieferanten und Handwerkern zu tun. Ihr geschicktes Verhandeln trägt wesentlich zum Erfolg bei. Selbstverständlich müssen sie dazu immer gründlich und aktuell informiert sein und ihr Sachwissen in überzeugende Argumente verwandeln können.

Wenn die Kaufleute für Groß- und Außenhandelsmanagement ihre Kunden jederzeit sorgfältig und zuverlässig beliefern, bringen ihnen diese immer mehr Vertrauen entgegen und werden zu Stammkunden. Die Kaufleute für Groß- und Außenhandelsmanagement müssen ihre Preise geschickt kalkulieren, die Qualität der Waren ihrer Lieferanten prüfen, ihr eigenes Angebot werbewirksam platzieren und natürlich selber pünktlich und qualitätsbewusst liefern. Dazu gehört unter Umständen auch eine umweltbewusst gewählte Verpackung. Die Digitalisierung der Geschäftsprozesse (auch E-Commerce), die Kundenorientierung und Logistik sowie das Beherrschen von Fremdsprachen haben dabei einen hohen Stellenwert.

Die Auszubildenden entscheiden sich im dritten Ausbildungsjahr für eine von zwei Fachrichtungen: Großhandel oder Außenhandel.

Anforderung

Realschulabschluss erwünscht, zum Teil sogar Hochschulreife.

Angenehme Stimme, Freude an kaufmännischen Vorgängen, Kontaktfreude, Teamfähigkeit, Genauigkeit, Flexibilität, guter sprachlicher Ausdruck, Fremdsprachenkenntnisse, Interesse für betriebswirtschaftliche Vorgänge, Zielstrebigkeit, Sinn für Kalkulation, Organisationstalent.

Ausbildung

3 Jahre (Industrie + Handel): duale Ausbildung Betrieb/Berufsschule.

Die Kauffrauen und Kaufmänner für Groß- und Außenhandelsmanagement können unter ca. 120 Branchen wählen. Sie werden in den ersten zwei Jahren gemeinsam ausgebildet, dann im letzten, dritten Jahr spezialisieren sie sich entweder auf die Fachrichtung »Großhandel« oder »Außenhandel«.

Ein Teil der Ausbildung, maximal ein Viertel, darf im Ausland absolviert werden.

In Hamburg werden die Kaufleute für Groß- und Außenhandelsmanagement von Anfang an getrennt ausgebildet.

Entwicklungsmöglichkeiten

Produktmanagement, Vertrieb, Einkauf/Verkauf,

Betreuung von Schlüsselkunden (Key accounts),

Rechnungswesen, Korrespondenz; Handelsfachwirt/in, Fachwirt/in für Öffentlichkeitsarbeit; Bachelor of Arts – Betriebswirtschaftslehre; Geschäftsführung, Unternehmer/in.