



Berufsinformation

Industriekauffrau/-mann

Informationen zur Ausbildung

Voraussetzungen

- Mindestens guter Realschulabschluss
- Teamfähigkeit
- Hohe soziale Kompetenz
- Ständige Weiterbildungsbereitschaft
- Fundierte Fremdsprachenkenntnisse
- Gute rhetorische Fähigkeiten
- Kontaktfreudigkeit

Ausbildungsdauer

- 3 Jahre

Mögliche Einsatzgebiete

- Versandsachbearbeiter
- Ein- und Verkäufer
- Verkäufer im Außendienst
- Buchhaltung
- Controlling
- Marketing
- Personalsachbearbeiter

Das Berufsbild

Bist Du ein Organisationstalent? Kannst Du gut mit Menschen umgehen? Hast Du ein Händchen für Geld? Dann könnte eine Ausbildung als "Industriekaufrau/-mann" genau das Richtige für Dich sein.

Industriekaufleute planen und strukturieren den Büroalltag in Industriebetrieben, organisieren je nach Ausprägung Material-, Personal-, Finanz- oder Betriebswirtschaft und stehen mit Kunden und Lieferanten im Kontakt. Dabei arbeiten sie projektorientiert im Team und sind in Unternehmen unterschiedlicher Branchen und Größe tätig. Wichtigstes Arbeitsgerät ist der Computer, der Umgang mit MS-Office und der betriebsinternen Software unerlässlich.

Die Aufgabenfelder des Industriekaufmanns bzw. der Industriekaufrau sind äußerst vielseitig und abwechslungsreich. Für die Produktion ermitteln sie den Materialbedarf, holen Angebote ein, vergleichen sie und führen mit den Lieferanten Verhandlungen über den Preis. Sie schreiben die Bestellungen, überwachen die Liefertermine, nehmen die Waren an und kontrollieren die Qualität.

In der Finanz- und Geschäftsbuchhaltung kontrollieren sie die eingehenden Rechnungen, veranlassen Zahlungen, erstellen Ausgangsrechnungen und buchen die Geschäftsvorgänge. Außerdem führen sie die Jahresabschlussarbeiten durch und setzen Unternehmensstrategien und -prozesse durch.

In der Personalwirtschaft erstellen sie Dienst- und Organisationspläne, wirken bei der Einstellung und Entlassung von Personal mit, stellen Arbeitsverträge sowie Arbeits- und Verdienstbescheinigungen aus und führen die Lohnabrechnungen durch. Im Vertrieb führen sie Verkaufsverhandlungen, planen Werbemaßnahmen, Marketingstrategien und erstellen Angebote.

Die Aufgaben erfordern strukturelles Denken, Flexibilität, Genauigkeit und Verantwortungsbewusstsein. Aufgeschlossenheit im Umgang mit Kunden und die entsprechenden Sprachkenntnisse sind für diesen Beruf mit all seinen Facetten unerlässlich.





**AF Personalpartner GmbH
Bahnhofstraße 27
29699 Bomlitz
www.afpersonalpartner.de**

Bei Fragen wenden Sie sich bitte an:

0800 9911001

Weitere Informationen im Internet zu

- » Einstellung
- » Bewerben
- » Offene Stellen