

Kaufmann/-frau im Groß- und Außenhandel



Stelle für: Berufsausbildung

Einsatzort: Dieburg

Einsatzzeitraum: ab 1.August 2012

Bewerbungszeitraum: ab 01.09. eines Jahres für das nächste Jahr

Fachrichtung: Großhandel

Ausbildungsdauer: 3 Jahre

Aufgaben: Kaufleute im Groß- und Außenhandel der Fachrichtung Großhandel kaufen Waren aller Art bei Herstellern bzw. Lieferanten und verkaufen sie an Handel, Handwerk und Industrie weiter. Sie sorgen für eine kostengünstige Lagerhaltung und einen reibungslosen Warenfluss, d.h., sie überwachen die Logistikkette, prüfen den Wareneingang sowie die Lagerbestände, bestellen Ware nach und planen die Warenauslieferung.

Schwerpunkte im 1. Ausbildungsjahr

- wie man Angebote insbesondere hinsichtlich Art, Beschaffenheit, Qualität, Menge, Preis, Verpackungskosten, Lieferzeit sowie Liefer- und Zahlungsbedingungen vergleicht
- welche branchenüblichen Fachausdrücke, angewendet werden
- wie man durch eigenes Verhalten zur Kundenzufriedenheit und Kundenbindung beitragen kann
- auf welche Weise Daten und Informationen erfasst, gesichert und gepflegt werden
- wie man Themen und Unterlagen situations- und adressatengerecht aufbereitet und präsentiert
- was zu beachten ist, wenn man Aufgaben im Team plant und bearbeitet sowie Ergebnisse abstimmt und auswertet
- wie man fremdsprachige Fachbegriffe anwendet

Schwerpunkte im 2. und 3. Ausbildungsjahr

- welche rechtlichen Vorschriften für das Transportwesen angewendet werden und wie man Transportrisiken beurteilt und absichert
- auf welche Weise man den Bedarf an verschiedenen Artikeln und Warengruppen unter Berücksichtigung der Umsatz- und Bestandsentwicklung sowie die Absatzchancen ermittelt
- wie man Vorschläge für die Zusammenstellung marktorientierter Sortimente unter Berücksichtigung branchenüblicher Produkte entwickelt
- wie man Liefertermine festlegt und kontrolliert und was bei der Bearbeitung von Reklamationen zu beachten ist
- was bei der Pflege der Beziehung zu Kunden und Geschäftspartnern zu beachten ist und wie man Maßnahmen der Kundenbindung durchführt sowie kundenorientiert handelt
- wie man kunden- und ergebnisorientierte Beratungs- und Verkaufsgespräche plant, durchführt und nachbereitet
- wie man Kosten erfasst und überwacht sowie betriebliche Leistungen bewertet und berechnet
- betriebliche Grundsätze der Kreditgewährung anzuwenden und Möglichkeiten der Risikoabsicherung zu nutzen
- welche Maßnahmen zur Steuerung von Warenfluss und Lagerbestand durchzuführen sind
- wie man Anliefertermine überwacht, Waren annimmt, prüft und dokumentiert sowie Reklamationen durchführt

Entwicklungsmöglichkeiten:

Betriebswirt/in oder Fachwirt/in

Anforderungsprofil:

- Kaufmännisches Interesse
- Allgemeine EDV-Kenntnisse
- guter Realschulabschluss
- gute Mathematikkennntnisse
- Logisches Denkvermögen
- Ordnungssinn
- Selbstständigkeit
- Zuverlässigkeit
- gepflegtes Äußeres und Ausdrucksweise

Ansprechpartner:

Tobias Schydrowski
Telefon: +49 (6071) / 20 92 - 131
tschydrowski (at) tabakweber.de