

## Ansprechpartner

### Kaufmännische Ausbildungsberatung

Richard Gell  
Telefon: 0851 507-272, [gell@passau.ihk.de](mailto:gell@passau.ihk.de)

Christian Gerner  
Telefon: 0851 507-259, [gerner@passau.ihk.de](mailto:gerner@passau.ihk.de)

Gisela Schallmoser  
Telefon: 0851 507-260, [schallmoser@passau.ihk.de](mailto:schallmoser@passau.ihk.de)

Industrie- und Handelskammer  
für Niederbayern in Passau  
Nibelungenstraße 15  
94032 Passau  
[www.ihk-niederbayern.de](http://www.ihk-niederbayern.de)

## Lehrstellenbörse

Die Lehrstellenbörse unterstützt Unternehmen bei der Suche nach künftigen Auszubildenden und hilft Jugendlichen regional Lehrstellen zu finden.

Das Konzept dieser kostenlosen Börse ist in Zusammenarbeit mit der IHK Niederbayern, der IHK Regensburg und der Handwerkskammer für Niederbayern-Oberpfalz entstanden. Dadurch sind regional die beiden Regierungsbezirke Niederbayern und Oberpfalz abgedeckt.

Unternehmen können sich direkt eintragen. Die Veröffentlichung erfolgt so schnell wie möglich.

Nach Besetzung der veröffentlichten Lehrstelle informieren Sie uns bitte kurz, damit das eingestellte Angebot gelöscht werden kann. Computertechnisch werden alle Angebote des laufenden Jahres zum Jahresende gelöscht.

Die Lehrstellenbörse finden Sie im Internet unter:  
[www.ihk-niederbayern.de/lehrstellenboerse](http://www.ihk-niederbayern.de/lehrstellenboerse)

Ausbildungsberuf

**Industriekaufmann/  
Industriekauffrau**

Kurzprofil  
Ausbildungsdauer: 3 Jahre

## Arbeitsgebiet

Industriekaufleute sind in Unternehmen unterschiedlicher Branchen und Größen tätig. Ihr kaufmännisch-betriebswirtschaftliches Aufgabengebiet erstreckt sich über alle Funktionen des Unternehmens.

Industriekaufleute unterstützen sämtliche Unternehmensprozesse aus betriebswirtschaftlicher Sicht von der Auftragsanbahnung bis zum Kundenservice nach Auftragsrealisierung. Sie können dabei sowohl in den kaufmännischen Kernfunktionen Marketing und Absatz, Beschaffung und Bevorratung, Leistungsabrechnung und Personal als auch in der Verbindung zu anderen Fachabteilungen, kommerziellen Bereichen und Projekten tätig sein. Einsatzgebiete sind darüber hinaus zum Beispiel Außendienst, Export, Logistik, Product Management, Investitionsplanung und -management, Controlling, E-Commerce, Supply Chain Management, Franchising, IT-Bereich, Entwicklung und Organisation.

## Berufliche Fähigkeiten

### Industriekaufleute

- verkaufen die Produkte und Dienstleistungen des Unternehmens,
- betreiben Marketingaktivitäten von der Analyse der Marktpotenziale bis zum Kundenservice,
- beraten und betreuen Kunden,
- ermitteln den Bedarf an Produkten und Dienstleistungen,
- kaufen Materialien, Produktionsmittel und Dienstleistungen ein und disponieren diese für die Leistungserstellung oder den Vertrieb,
- unterstützen den Prozess der Auftragserledigung, zum Beispiel in der Leistungserstellung und der Logistik,
- bearbeiten betriebswirtschaftliche Themen in allen Funktionen des Betriebes (Finanzierung, Investitionen, Rentabilität, Kostenplanung, -analyse und -verfolgung usw.),
- bearbeiten Geschäftsvorgänge des Rechnungswesens,
- werten Kennzahlen und Statistiken für die Erfolgskontrolle und zur Steuerung betrieblicher Prozesse aus,
- wenden Instrumente zur Personalbeschaffung und zur Personalauswahl an,
- planen den Personaleinsatz und bearbeiten Aufgaben der Personalverwaltung,
- planen und organisieren Arbeitsprozesse,
- nutzen fremdsprachliche Unterlagen;
- korrespondieren und kommunizieren in typischen Situationen mit Kunden in einer Fremdsprache,
- arbeiten team-, prozess- und projektorientiert unter Verwendung aktueller Informations-, Kommunikations- und Medientechniken und verfügen über Fähigkeiten zur Kommunikation, Kooperation, Moderation, Präsentation, Problemlösung und Entscheidung.