Agrarkaufmann / Agrarkauffrau

BERUFSBESCHREIBUNG

Agrarkaufleute handeln mit landwirtschaftlichen Produkten und Dienstleistungen aller Art, angefangen von Saatgut und Düngemittel, Getreide, Obst und Gemüse, bis hin zu landwirtschaftlichen Fertig- und Tiefkühlprodukten, aber auch mit Molkereiprodukten wie Milch und Käse sowie mit landwirtschaftlichen Maschinen und Geräten. Sie holen Angebote und Offerte ein, kalkulieren Preise und beraten und informieren ihre Kundinnen und Kunden.

Agrarkaufleute arbeiten vor allem in landwirtschaftlichen Großhandelsbetrieben und Genossenschaften, bei landwirtschaftlichen Verwertungs- und Vermarktungsbetrieben oder bei Saatgutunternehmen. Sie arbeiten eigenständig sowie im Team mit Berufskolleginnen und -kollegen und verschiedenen Fachkräften der Agrarwirtschaft. Darüber hinaus haben sie Kontakt mit ihren Kund*innen, mit Landwirt*innen sowie mit Mitarbeiter*innen von Ämtern und Behörden.

Ausbildung

Für den Beruf Agrarkaufmann*frau ist in der Regel der Abschluss einer kaufmännischen oder landwirtschaftlichen Schule erforderlich (z. B. Handelsschule, Handelsakademie, Fachschule oder Höhere Lehranstalt für Landwirtschaft). Ideal sind Kombinationen aus beiden Kompetenzbereichen (z. B. Agrar-HAK).

Wichtige Aufgaben und Tätigkeiten

- landwirtschaftliche Produkte kaufen und verkaufen
- Angebote einholen und vergleichen, Kosten und Preise kalkulieren
- Warensortimente zusammenstellen
- Kund*innen informieren, beraten und betreuen
- Werbe- und Marketingmaßnahmen planen und organisieren
- Prospekte, Infoblätter, Broschüren und Kataloge erstellen und verteilen
- PR-Maßnahmen durchführen, Pressemitteilungen erstellen
- Mitarbeiter*innen einteilen, Be- und Entladungen steuern und koordinieren
- betriebliche Softwareprogramme zur digitalen Automatisierung von kaufmännischen und logistischen Prozessen bedienen
- Warenlieferungen kontrollieren, deren sachgerechte Einlagerung überwachen
- Qualitätsmanagement, Qualitätssicherung durchführen
- PR-Maßnahmen durchführen, Pressemitteilungen erstellen
- Messestände auf landwirtschaftlichen Messen betreuen
- Betriebsbücher, Preis- und Warenlisten, Finanz- und Umsatzpläne führen

Anforderungen

- Anwendung und Bedienung digitaler Tools
- Datensicherheit und Datenschutz
- kaufmännisches Verständnis
- wirtschaftliches Verständnis
- Zahlenverständnis und Rechnen

- Argumentationsfähigkeit / Überzeugungsfähigkeit
- Aufgeschlossenheit
- Kommunikationsfähigkeit
- Kontaktfreude
- Kund*innenorientierung
- Verhandlungsgeschick
- Verkaufstalent

- Aufmerksamkeit
- Beurteilungsvermögen / Entscheidungsfähigkeit
- Flexibilität / Veränderungsbereitschaft
- Freundlichkeit
- Umweltbewusstsein

- gepflegtes Erscheinungsbild

- Koordinationsfähigkeit
- Organisationsfähigkeit
- Planungsfähigkeit

© ibw-Institut für Bildungsforschung der Wirtschaft