Exportkaufmann / Exportkauffrau

BERUFSBESCHREIBUNG

Exportkaufleute arbeiten in international tätigen Handels- und Produktionsbetriebe. Sie sind mit dem Verkauf (Export) von heimischen Produkten und Dienstleistungen auf ausländischen Märkten befasst.

Exportkaufleute betreuen die Geschäftskund*innen im Ausland, erschließen neue Märkte und Absatzmöglichkeiten. Sie beraten und informieren über die zu exportierenden Produkte und Dienstleistungen und erarbeiten Liefer- und Zahlungsbedingungen. Sie kennen die zollrechtlichen Bestimmungen von Exportgeschäften, stellen Frachtpapiere aus und beauftragen die Lieferung bzw. den Transport der Waren.

Exportkaufleute arbeiten im Team mit Berufskolleg*innen und haben Kontakt zu Mitarbeiter*innen von Speditionen und Zollbehörden.

Ausbildung

Für den Beruf Exportkaufmann*frau ist in der Regel eine abgeschlossene Schulausbildung mit entsprechendem Schwerpunkt (z. B. HAK) oder ein abgeschlossenes Universitäts- oder Fachhochschulstudium wie z. B. Internationale Betriebswirtschaft oder Handelswissenschaft erforderlich.

Wichtige Aufgaben und Tätigkeiten

- weltweit Exporte von Produkt- und Servicelieferungen abwickeln
- bestehenden Kund*innenstock betreuen, über Produkte, Leistungen, Angebote etc. informieren
- Neukund*innen und Aufträge anwerben, neue Märkte erkunden und bearbeiten
- Auftragsbestätigung, Liefersteuerung, Rechnungslegung durchführen
- Dokumentationen wie Ausfuhrgenehmigungen, Ursprungszeugnisse
- Frachtpapiere gemäß den facheinschlägigen Vorschriften erstellen
- Zollabfertigungen mit Spediteuren und Zollbehörden abwickeln
- Betriebsbücher, Datenbanken, Dokumentationen führen

Anforderungen

- Anwendung und Bedienung digitaler Tools
- Datensicherheit und Datenschutz
- Fremdsprachenkenntnisse
- gute Deutschkenntnisse
- gute rhetorische Fähigkeit
- kaufmännisches Verständnis
- Präsentationsfähigkeit
- Zahlenverständnis und Rechnen

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

- Aufmerksamkeit
- Belastbarkeit / Resilienz
- Beurteilungsvermögen / Entscheidungsfähigkeit
- Flexibilität / Veränderungsbereitschaft
- Selbstvertrauen / Selbstbewusstsein

- gepflegtes Erscheinungsbild
- Mobilität (wechselnde Arbeitsorte)
- Reisebereitschaft

- Koordinationsfähigkeit
- Organisationsfähigkeit
- Planungsfähigkeit
- unternehmerisches Denken

© ibw-Institut für Bildungsforschung der Wirtschaft