

Exportkaufmann / Exportkauffrau

BERUFSBESCHREIBUNG

Die Funktion von Exportkaufleuten besteht primär im Absatz heimischer Produkte auf ausländischen Märkten und der damit einhergehenden Tätigkeiten. Sie betreuen bereits vorhandene KundInnen im Ausland, akquirieren neue potenzielle AbnehmerInnen und bieten ihnen die zu verkaufenden Produkte an. Sie kennen die relevanten zollrechtlichen und einfuhrrechtlichen Bestimmungen und sorgen für einen reibungslosen Zahlungs- und Warentransfer. Exportkaufleute arbeiten bei Unternehmen des Transportgewerbes, den Transport- und Exportabteilungen großer Unternehmen oder bei Beratungsunternehmen. Sie stehen in Kontakt mit ihren KundInnen, (Zoll-)Behörden, Speditionen sowie ihren BerufskollegInnen.

Ausbildung

Ausbildungsmöglichkeiten zum/zur Exportkaufmann/-frau bieten berufsbildende kaufmännische und wirtschaftliche Schulen sowie Fachhochschulstudiengänge und Universitätsstudien mit Schwerpunkt Export- bzw. Transportwirtschaft.

Wichtige Aufgaben und Tätigkeiten

- weltweit Exporte von Produkt- und Servicelieferungen abwickeln
- bestehenden KundInnenstock laufend betreuen, über Produkte und Leistungen, besondere Angebote etc. informieren
- NeukundInnen und Aufträge akquirieren, neue Märkte erkunden und bearbeiten
- Auftragsbestätigung, Liefersteuerung, Rechnungslegung
- Projekte kaufmännisch bearbeiten
- Dokumentationen nach dem laufenden Wirtschaftsrecht und den einschlägigen Vorschriften erstellen (z. B. Ausfuhrgenehmigungen, Ursprungszeugnisse)
- Einfuhrzollabfertigung mit Spediteuren und Zollbehörden (Transportsteuerung) abwickeln
- Stammdatenpflege ExportkundInnen

Anforderungen

- Anwendung und Bedienung digitaler Tools
- Datensicherheit und Datenschutz
- Fremdsprachenkenntnisse
- gute Deutschkenntnisse
- gute rhetorische Fähigkeit
- kaufmännisches Verständnis
- Präsentationsfähigkeit
- Zahlenverständnis und Rechnen
- Argumentationsfähigkeit / Überzeugungs-fähigkeit
- Aufgeschlossenheit
- Durchsetzungsvermögen
- interkulturelle Kompetenz
- Kommunikationsfähigkeit
- Kontaktfreude
- Kundinnen- / Kundenorientierung
- Verhandlungsgeschick
- Verkaufstalents
- Aufmerksamkeit
- Belastbarkeit / Resilienz
- Beurteilungsvermögen / Entscheidungs-fähigkeit
- Flexibilität / Veränderungsbereitschaft
- Selbstvertrauen / Selbstbewusstsein
- gepflegtes Erscheinungsbild
- Mobilität (wechselnde Arbeitsorte)
- Reisebereitschaft
- Koordinationsfähigkeit
- Organisationsfähigkeit
- Planungsfähigkeit
- unternehmerisches Denken