

Exportkaufmann / Exportkauffrau

BERUFSBESCHREIBUNG

Exportkaufmänner und Exportkauffrauen (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 GeschäftskundInnen 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. Sie arbeiten im Team mit BerufskollegInnen und haben Kontakt zu MitarbeiterInnen 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 KundInnenstock betreuen, über Produkte, Leistungen, Angebote etc. informieren
- NeukundInnen und Aufträge akquirieren, 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 / Überzeugungs-fähigkeit
- Aufgeschlossenheit
- Durchsetzungsvermögen
- interkulturelle Kompetenz
- Kommunikationsfähigkeit
- Kontaktfreude
- Kundinnen- / Kundenorientierung
- Verhandlungsgeschick
- Verkaufstalant
- Aufmerksamkeit
- Belastbarkeit / Resilienz
- Beurteilungsvermögen / Entscheidungs-fähigkeit
- Flexibilität / Veränderungsbereitschaft
- Selbstvertrauen / Selbstbewusstsein
- gepflegtes Erscheinungsbild
- Mobilität (wechselnde Arbeitsorte)
- Reisebereitschaft
- Koordinationsfähigkeit
- Organisationsfähigkeit
- Planungsfähigkeit
- unternehmerisches Denken