

Fragebogen zur Ausbildung

Kaufmann/-frau im Groß- und Außenhandel

Personenbezogene Daten:

Name: Timm Ballard
Alter: 26
Ausbildungsberuf: Kaufmann/-frau im Groß- und Außenhandel
Ausbildungszeitraum: August 2012 - Juni 2014

Warum hast du dich damals für die Ausbildung als Kaufmann/-frau im Groß- und Außenhandel bei der DEKOM AG entschieden?

Mit dem Studium ging es nicht voran. Ich suchte nach einer Alternative. Da ich recht gut in Englisch bin, dachte ich mir, dass die Ausbildung zum Außenhandelskaufmann ganz gut zu mir passen würde. Das Technik-Thema fand ich ganz interessant. Bei vielen Stellenausschreibungen sind die Unternehmen in der Ernährungsbranche oder Chemiebranche tätig, das fand ich nicht so spannend. Die Videokonferenz und Medientechnik-Branche schreitet stetig voran, immer wieder erscheinen neue spannende Innovationen, die man aus erster Hand miterlebt und mitgestalten kann.

Was zeichnet die Ausbildung bei DEKOM deiner Meinung nach aus?

Stichwort: Unternehmer im Unternehmen. Das wird man hier oft hören. Es wird einem immer wieder gesagt. Man wird schon früh an unternehmerisches Denken herangeführt und lernt so ein selbstständigeres und selbstbewussteres Handeln.

Welche Abteilungen/Bereiche hast du in der Ausbildung durchlaufen und was waren deine Aufgaben?

- Angebote erstellen, Kundenaufträge bearbeiten und abwickeln
- Einholung und Vergleich von Angeboten
- Prüfung und Klärung von Kundenanfragen
- Neukundenakquise, Kundenbetreuung
- Verkaufsverhandlungen durchführen
- Kalkulation und berufsbezogenes Rechnen
- Mahnwesen
- Übersetzung von fachbezogenen Texten (Englisch)
- Erstellung von Ausgangsrechnungen und Bearbeitung von Eingangsrechnungen
- Protokollführung und Meetingbetreuung
- Telefonzentrale

Insgesamt war ich in 3 Abteilungen unterwegs, hauptsächlich im Einkauf und im Vertrieb, habe allerdings auch einen Abstecher in den Systembau gemacht als ich mit unseren Installateuren auf Installation beim Kunden vor Ort war.

Fragebogen zur Ausbildung

Gab es eine Aufgabe / ein Projekt in deiner Ausbildung, an die/das du dich noch in 10 Jahren erinnern wirst?

Das Projekt Amazon Berlin. Mit meinem Kollegen und einem unserer Projektleiter zusammen haben wir 37 neue Konferenzräume von dem neuen Amazon Standort in Berlin ausgestattet. Es war ein langer Prozess von der Planung über die ersten Preiskalkulationen, Angebote, Preisverhandlungen und letztendlich die Realisierung. Schließlich haben wir den Auftrag bekommen. Wir sind noch in Mitten des Projekts. Die Installation soll diesen Monat stattfinden. Ich bin mal gespannt, welche Hürden wir noch zu meistern haben. Denn eins ist sicher im Projektgeschäft, es kommt immer anders als man denkt und man sollte auf alles gefasst sein. Probleme werden auftreten und es gilt die beste Lösung für beide Parteien zu finden.

Was war im Laufe deiner Ausbildung die größte Herausforderung?

Auf Grund dessen, dass unser Portfolio fast ausschließlich aus technischen Produkten besteht, ist meine größte Herausforderung sich mit den Produkten auszukennen. Da quasi jeden Tag neue Produkte auf den Markt kommen, ist es in der Technologiebranche besonders schwer immer auf dem neusten Stand zu bleiben.

In welchem Bereich wurdest du nach deiner Ausbildung eingesetzt?

Im Vertrieb. Momentan mache ich eine Weiterbildung innerhalb des Unternehmens als „Sales Trainee“. Der Status als Sales Trainee ist der letzte Schritt auf dem Weg zum vollwertigen Key-Account-Manager. Dabei arbeite ich mit einem Key-Account-Manager im Tandem zusammen. Ich unterstütze ihn bei seinen Tätigkeiten als Key-Account-Manager und lerne als Nebeneffekt noch etwas dazu.