



Start in eine tolle Zukunft

Willkommen bei DUROtherm – wir freuen uns auf Sie!

DH-Studium:

Wirtschaftsingenieurwesen

Technischer Vertrieb

- Studiendauer:** 3 Jahre
- Voraussetzung:** Allgemeine Hochschulreife
Neigung zu naturwissenschaftlichen Fächern
Belastbarkeit und Flexibilität
- Duale Hochschule:** DHBW Stuttgart Campus Horb

www.durotherm.de



DH-Studium:

Wirtschaftsingenieurwesen

Das Aufgabenprofil:

Der Studiengang Wirtschaftsingenieurwesen vermittelt technische und wirtschaftliche Kompetenzen. Absolventinnen und Absolventen sind in der Lage, technische Projekte zu koordinieren; sie verfügen über ökonomische, rechtliche und sprachlich-interkulturelle Kenntnisse, die ihnen erlauben, Verhandlungen zu führen und Verträge zu schließen.

Das dreijährige Duale Studium Technischer Vertrieb fordert gleich auf zwei Ebenen heraus: Zuerst einmal muss man in der Lage sein, technische Herstellungsprozesse nachzuvollziehen. Denn in der Regel kauft oder verkauft man technische Bauteile oder ganze Maschinen und Anlagen. Im Verkauf muss man erkennen, welches Produkt das richtige für den Kunden ist. Häufig stehen die technischen Bauteile und Maschinen aber nicht einfach im Lager, vielmehr werden individuelle technische Lösungen besprochen bzw. verhandelt und man gibt die Aufträge an die Produktion weiter. Dabei musst man schnell abschätzen, was sowohl umsetzbar als auch wirtschaftlich profitabel ist oder entsprechende Vorschläge machen. Um diesen Anspruch gerecht zu werden, erhält man Unterricht in den Fächern Mathematik, Konstruktionslehre, Fertigungslehre und Informationstechnik.

Die zweite Ebene ist die der Betriebswirtschaft. Denn man übernimmt nicht nur die technische Beratung, sondern hat dabei auch immer die Kosten und den Umsatz im Blick. Bietet man als Verkäuferin / Verkäufer ein maßgeschneidertes Produkt an, so musst man errechnen, welche Produktionsart die niedrigsten Kosten und dennoch die gewünschte Qualität bringt. Zudem verhandelt man den Endpreis aufbauend auf deiner Kostenkalkulation. Als Einkäuferin / Einkäufer hingegen vergleicht man verschiedene Angebote und sucht den Anbieter mit dem besten Preis-Leistungsverhältnis heraus. Beide Seiten müssen zudem sämtliche rechtliche Aspekte des Kaufs berücksichtigen. Klar also, dass man während des Dualen Studium Technischer Vertrieb auch wirtschaftswissenschaftliche Schwerpunktfächer haben wird, so beispielsweise Rechnungswesen, Controlling und Projektmanagement sowie Qualitätsmanagement.

Interesse?

Um einen ersten Eindruck zu gewinnen, ist es empfehlenswert, vor dem Studium ein Praktikum bei uns zu absolvieren. Wir freuen uns auf Sie – senden Sie Ihre Bewerbungsunterlagen bitte per E-Mail an ausbildung@durotherm.de.

DUROtherm Kunststoffverarbeitung GmbH
Industriestraße 52 · 72221 Haiterbach
Telefon: 07456 - 695-0 · Telefax: 07456 - 695-50
ausbildung@durotherm.de · www.durotherm.de

