

WIRTSCHAFTSINGENIEUR TECHNISCHER VERTRIEB

CAMPUS EISENACH

BACHELOR OF SCIENCE



Das Studium. Worum geht es?

Mit der wachsenden Komplexität von Produkten und Technologien steigt auch der Bedarf an qualifizierten Vertriebskräften mit vertieften ingenieurwissenschaftlichen und betriebswirtschaftlichen Kenntnissen. Der duale Bachelorstudiengang Wirtschaftsingenieurwesen Technischer Vertrieb verbindet hierfür zu gleichen Teilen das klassische Maschinenbaustudium mit dem Studium der Betriebswirtschaftslehre. Ziel ist die Vermittlung der technischen, wirtschaftlichen, rechtlichen und sozialen Kompetenzen, die für die erfolgreiche Tätigkeit eines Vertriebsingenieurs als Bindeglied zwischen den gewerblichen Kunden im

In- und Ausland und dem eigenen Unternehmen benötigt werden. Das Einsatzgebiet reicht über alle technologieorientierten Branchen mit erklärungsbedürftigen Produkten und Dienstleistungen.

Der Studiengang vermittelt fundierte Kenntnisse in Maschinenbau, Elektrotechnik und Informatik, Produktionswirtschaft, Marketing, Vertriebs-, Kunden- und Servicemanagement sowie Qualitäts- und Projektmanagement. Hinzu kommen weitere Kernkompetenzen in allgemeiner Betriebswirtschaftslehre, Rechnungswesen, Wirtschaftsrecht und Kommunikation. In den Praxispha-

sen wenden die Studierenden ihr theoretisches Wissen an, machen sich mit dem Leistungsspektrum und den betrieblichen Prozessen ihres Praxispartners vertraut und arbeiten an konkreten Projekten mit.

Die Berufsaussichten. Was kommt nach dem Abschluss?

Einsatzschwerpunkte:

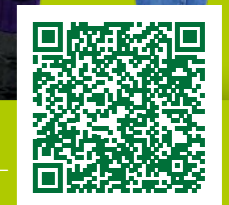
- Vertrieb, Key-Account-Management
- Produkt- und Servicemanagement
- Entwicklungsberatung, Beschaffung
- Projektmanagement und Integratives Management (Qualitäts-, Umwelt-, Risikomanagement, Betriebsorganisation)
- Vertriebs-Controlling

Branchen:

- Industrielle Hersteller von komplexen Sachgütern
- Groß- und Einzelhandelsunternehmen im Industriegüterbereich
- Dienstleistungs- und Beratungsunternehmen
- Energiebranche
- Informationstechnik



Telefon: +49 36916294-73
E-Mail: tv@dhge.de



THEORIE

PRAXIS

